Crea y Multiplica tu círculo social en 25 días

Para introvertidos



Álvaro Bonilla "Naxos"
autor de la Seducción Inteligente

CREA Y MULTIPLICA TU CÍRCULO SOCIAL EN 25 DÍAS

Para introvertidos y tímidos

ÁLVARO BONILLA "NAXOS"
Autor de "La Seducción Inteligente"

Para el diseño de la portada y página final del libro conté con el apoyo de tres integrantes de mi grupo de Facebook Vida Extraordinaria. El ganador ha ido a la portada, el segundo lugar ha ido a la página final. Y también debo un reconocimiento a Luis Noel Cárdenas "Ziete Eter" Lic. en Diseño Gráfico

Diseño portada: Iván Eduardo Rodriguez
Email: bizarrosdyp@yahoo.es

Diseño Contraportada: Luis Gabriel Lancheros.
Email: luisgabriel.lancheros@hotmail.com

Prólogo

Como sabrás soy una persona introvertida, en general prefiero pasármela sólo aunque gracias a este sistema he amplificado mi vida social y le he encontrado el gusto a socializar. Ser una persona social no es parte de mi naturaleza, no es parte de lo que naturalmente me fluye, si me preguntas 9 de cada 10 veces preferiría quedarme en casa haciendo lo que me gusta, incluso trabajando, pero solo. O quizás preferiría salir a tomar una cerveza con un amigo, máximo dos.

Mi estado natural es estar conmigo mismo, y vaya que he aprendido a disfrutarlo. Antes me culpaba mucho y era paradójico, porque me sentía solo pero a la vez me costaba mucho socializar. Hoy cuento con un círculo social amplio y lo mejor de todo es que he aprendido a gestionarlo, con mis reglas, y partiendo de que ellos sepan cómo soy, sin fingir que soy el más social o el más extrovertido.

Tengo una vida personal e íntima satisfactoria, me siento pleno conmigo mismo ¿Es eso un delito? No, aprendí a aceptarme completamente y a amar ser así.

Cuando decidí emprender este proyecto de los 25 días y trabajarlo con mis clientes es porque me di cuenta que para ellos lo más difícil es socializar, que no tienen círculos sociales y por ello se ven abocados a cosas como hablar con desconocidos en la calle, importunarlos como vendedores de enciclopedias. Cuando veía ello y la ansiedad en sus ojos de hacer cosas semejantes decidí crear este programa, que ha tenido éxito con todas las personas que lo han hecho.

Decidí entonces crear un sistema simple basado en lo que en algún momento me ayudó a mi y fue comprender el concepto de "Gestión de los círculos sociales", en el cual administro mis relaciones según mis intereses, prioridades, plazos y tiempos. Eso es lo que comparto con mis clientes. Al principio la idea me resultó demasiado controladora, pues me parecía que se basaba en una aproximación no

natural a las relaciones. Establecer un calendario para "llamar a Patricia" o "salir con Fabián" me parecía muy raro. Quizá forzado.

Al principio me resistí a la idea, como un verdadero introvertido. Sin embargo luego descubrí que tras ella había una creencia limitante y un temor al cambio. Descubrí que de una forma natural, como debía de ser supuestamente, no había conseguido ningún resultado. Y también descubrí que hoy día tenemos un gran poder en la sistematización, estructuración y micro gerencia aplicada a todo lo que hacemos. ¿Por qué no usar la tecnología o las listas o los procesos a favor de lo que hacemos y queremos y darle con ello mucho más control, estructura y capacidad de ver resultados?

Qué importaba la forma si iba a tener un buen resultado. Cuando puse a prueba el sistema y descubrí que conectaba más, que tenía dosis extra y significativas de diversión, intimidad, placer y complicidad, que crecían mis contactos profesionales, que conocía a más mujeres, que conocía a más socios potenciales, que era mejor vendedor de mis ideas, que podía tener más y mejores ideas, que podía ver a otras personas que habían pasado por lo mismo que yo, descubría maestros y maestras, aprendía me di cuenta que el sistema era tremendamente efectivo y potente.

Hoy día tengo eso y mucho más, cuando me abrí al cambio y a la posibilidad de aprender de otros, la posibilidad fue genial. Y manejo lo mejor de ambos mundos a mi estilo. Sigo conservando mis valiosos espacios sólo, hay días donde no quiero saber de los demás, pero a base de disciplinar mis hábitos, motivarme –y en ocasiones obligarme- logré ampliar mi mundo. Logré cosas tan fascinantes como viajar por Europa sin pagar un euro en hoteles, quedándome en casas de amigos, o por ejemplo, formar un grupo de amigos para jugar juegos de mesa (cosa que me encantaba y terminaba siempre jugando solo), tener grupos Master Mind para gestionar mis negocios y tener información estratégica que no te encuentras en los libros. Logré conectar con mujeres maravillosas, de todas las edades, profesiones y que me enseñaron mucho.

Sólo recibí beneficios y mis clientes me han dado un impresionante feedback de este método, así que te animo a dar el siguiente paso, tu mente quizá querrá

convencerte de seguir como estás, pero la clave del éxito en todo lo que te propongas está en la adquisición de nuevos hábitos, y para cultivar una vida social estimulante deberás crear este nuevo hábito.

¡Es el momento de vivir una vida extraordinaria!

Álvaro Bonilla
Psicólogo-Coach Ontológico-Trainer PNL
@naxxxos

Introducción

Antes de iniciar es preciso que pongas de lado tus nociones preconcebidas acerca de las relaciones sociales. Es algo difícil, pero sin duda es necesario a la hora de empezar.

A medida que recorras estos pasos, recibirás retos basados en la acción. No será sobre pensar o sobre leer acerca de la introversión o la timidez, necesitarás ir más allá y comprometerte con la acción consistente para que el resultado final de este mini curso sea totalmente diferente al primer día que llegaste. Debes tener un crecimiento para considerar que ha sido exitoso, y para ello es necesario que actúes y te muevas. Algunos retos podrán ser algo incómodos y lo serán por una razón: porque estás saliendo de tu zona familiar y porque no estás acostumbrado a desafiarte a ti mismo en un nivel profundo y ambicioso. Poco a poco los desafíos completados te irán dando la motivación para seguir adelante.

Actúa para motivarte, en lugar de motivarte para actuar.

Necesitas trabajar tan fuerte como puedas para suspender tus juicios, conceptos y creencias limitantes previas. Necesito que te comprometas a desarrollar una ética de trabajo honesta y estricta para llegar a dominar nuevas habilidades.

No hay caminos cortos, no hay atajos, no hay fórmulas mágicas. Tendrás que actuar. Es obligatorio.

Éste reto sólo durará 25 días, el tiempo estimado en psicología para que nuestro cerebro cree nuevas conexiones, engramas, neuronales y para que nuestro comportamiento construya un hábito que pueda repetir natural e incluso inconsciente.

Necesitarás cerca de 15 minutos al día para construir una diferencia significativa en tu vida durante las próximas tres semanas.

¿Significa esto que sólo tendrás que trabajar 15 minutos por 21 días para observar un cambio?

Pues así es ¿no es un mal negocio? ¿verdad?

Para que te conectes con otras personas que están en el mismo proceso que tú he creado un grupo en Facebook donde yo mismo y la comunidad te ayudaremos en tu camino, te daré técnicas continuamente y te ayudaré con información y apoyo en tu camino. Puedes apuntarte al grupo acá.

Cada 7 días he ubicado un control de avance que te permitirá darte cuenta de tus progresos y de las cosas que aún no han funcionado para ti. Allí podrás hacer una rendición de cuentas para ti mismo y evaluarte, este será un material importante que podrías compartir en el grupo de Facebook para retroalimentación.

Sin más preámbulos comencemos.

Día 0. Haciendo un diagnóstico crudo de lo que tienes y de tu objetivo con el programa

No entraré en discusiones sobre si el cero es un número, si debería contar o no. Este día para mí es muy importante porque en él realizaremos un diagnóstico, un compromiso y crearemos una estructura o ancla a futuro para que en 25 días tengamos resultados claros.

Con mis clientes de coaching es fundamental trabajar en objetivos medibles, para que podamos tener resultados medibles, concretos y la capacidad de dar una retroalimentación sencilla. Tu cerebro funciona mejor cuando le suministramos la mejor información posible. Así que hoy debemos pensar en lo que queremos y en conectarnos con nuestra ambición.

Empezaré compartiéndote mi teoría sobre los círculos sociales. Para mi cada círculo social, en una persona con habilidades sociales tiene ciertos objetivos, y no todos tienen la misma profundidad ni pertenecen al mismo nivel. De tal manera que tenemos algo así como esto:



En el **Nivel Íntimo**, se incluyen las relaciones cercanas (no familiares), relaciones de pareja, amigos o amigas con los cuales tienes un enorme nivel de confianza, afinidad, disponibilidad y trato, es decir, te conocen profundamente y los conoces

a un nivel profundo, comparten una importante parte de gustos e intereses, y tienes un trato frecuente con ellos, es decir, varias veces a la semana tienes noticia de ellos. Pueden ser personas que incluso están separadas por kilómetros de distancia pero mantienen un vínculo y una comunicación desde diaria hasta semanal.

En el **Círculo de Conocidos**, se incluyen aquellas personas con un nivel de confianza básico, un nivel de afinidad básico y un trato esporádico. Es decir, personas que pueden ser tus compañeros de estudio, trabajo, vecinos, con los cuales existe un trato cordial, pero no existe ese nivel de conocimiento y complicidad que existe con los amigos íntimos. No hay tanta disponibilidad, para verse hay que planearlo y contar con cierta disposición y la frecuencia con la que se ven es bastante espaciada, una vez al mes por lo menos, pero también puede pasar un mayor tiempo. Sin embargo, al verse hay una conexión rápida y un tema sólido de conversación y ciertos puntos en común, pero no hay mayor interés en hacer más intensa la relación.

En el Círculo Estratégico-Político, se encuentran personas con las que tienes un grado de confianza y afinidad superficial, pero con las que de por medio hay un interés puro y crudo. Son personas que retenemos porque nos proveen información importante, porque tienen contactos que nos pueden ayudar laboral y profesionalmente, porque nos permiten conocer a otras personas y porque son individuos "bisagra", es decir, nos permiten abrir puertas con otras personas o instituciones. Los tratamos simplemente porque nos conviene, nos caen bien, pero detrás de la amistad hay un profundo interés de beneficio. Son jefes, son padrinos, son personas con buenas influencias, contactos o experiencia de los que nos rodeamos para tener ventaja de su conocimiento o redes. Estas personas son muy importantes en cualquier círculo, y nos permiten ver que no solo debemos tener personas por la simple idea de la amistad (motivación social) sino porque estas personas nos pueden apalancar a otros niveles (motivación política).

Ahora pasemos al balance, en el siguiente cuadro vas a anotar las personas que tienes en cada círculo, y luego vas a anotar la meta personal que te vas a poner para el final de este ejercicio de 25 días. La idea es que busques, al menos que logres tener un par de personas más en el nivel íntimo (no todos pueden ser tus

mejores amigos), y multiplicar por tres el Círculo de Conocidos y por dos el Círculo Estratégico Político.

Meta

	Nivel Actual Día Cero	Meta esperada Día 25
Nivel Íntimo		
Círculo de Conocidos		
Círculo Estratégico-Político		

¡Muy bien! Espero que hayas sido bastante ambicioso y que te hayas puesto una meta alta, sólo así lograrás motivarte y seguir adelante con este reto.

Ahora quiero que enuncies en máximo 5 líneas tu compromiso personal, irrenunciable y definitivo contigo mismo y con la vida que deseas a partir de estos ejercicios. Quiero que a continuación consignes a qué te comprometes en estos primeros 25 días del resto de tu vida social.

Compromiso

Yo _________________________________, decido comprometerme a
____
____
____
____

Por último, vamos a desarrollar una estructura para que te recuerde tu compromiso. Las estructuras son símbolos que son importantes para nuestro inconsciente. Una estructura es un método que ayuda a las personas a recordar lo que consideran importante y a actuar respecto a ello. Por ejemplo, poner una nota en tu agenda es una estructura sencilla que permite ejercitar la memoria y que recuerdes que tienes un compromiso o una serie de tareas por llevar a cabo. Te daré algunos ejemplos de lo que puedes hacer:

- Llevar una cinta en la muñeca, una manilla o pulsera de algún color
- Poner un wallpaper especial en tu computadora o celular
- Llevar contigo un objeto en tu bolsillo
- Escribir alguna nota en tu espejo que te recuerde tu compromiso
- Poner post it en lugares visibles de tu cada u oficina
- Poner un letrero en el techo con tu meta y compromiso
- Tener algún tipo de ringtone en tu celular
- Poner recordatorios en tu celular y alarmas

Utiliza tu creatividad, cualquier símbolo o recordatorio que escojas que cumpla la función de recordarte tu meta y compromiso puede funcionar.

Siéntete libre de compartir tu meta, tu compromiso y tus estructuras en nuestro grupo de Facebook.

Siendo así, ¡vamos al día 1!

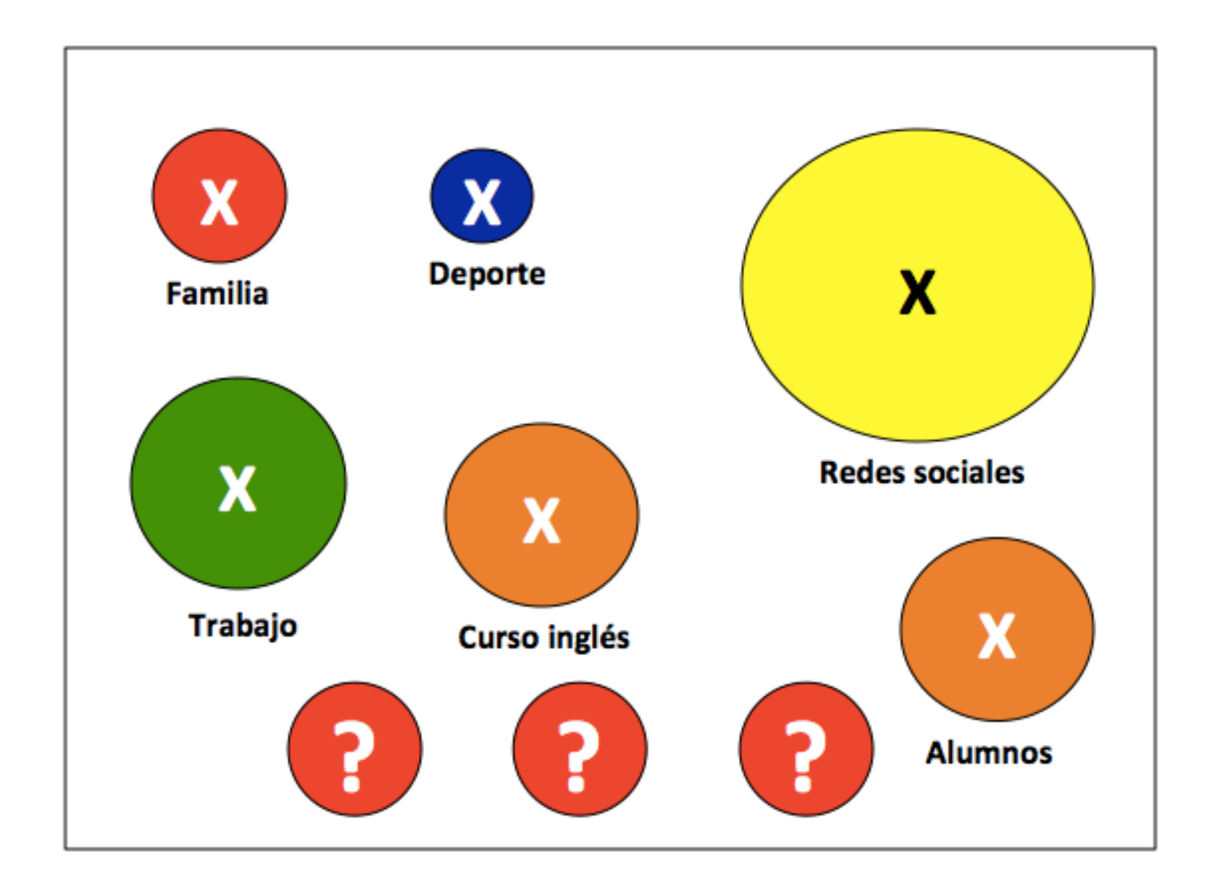
Día 1. Crea una lista de tus amigos y de tus conexiones

El reto del día de hoy es hacer un inventario de todas tus actuales relaciones y conexiones humanas. En un cuaderno, en una hoja o en lo que desees, haz una lista de todas las personas que conoces.

Intenta pensar en al menos 30 personas.

Si necesitas ideas sobre quiénes incluir en tu lista, ve a tus listas de contacto en tu correo electrónico y en tus perfiles de redes sociales. Incluye familiares también, amigos de la familia, compañeros de estudio o de trabajo y personas de grupos y organizaciones de grupos u organizaciones a las que pertenezcas.

Las personas que conocemos se encuentran en lo que yo llamo "esferas" y lo grafico de la siguiente manera:



Cada esfera representa los contextos en los cuales tengo gente conocida. Lo que te invito a hacer es que en una hoja de papel pongas cada uno de esos contextos y cuántas personas tienes allí, en total. Y luego que también dibujes otras tres esferas (representadas en el gráfico por el signo de interrogación) y que representen esferas a las cuales aspires a llegar. Por ejemplo, quizá aspiras a conocer personas en el gimnasio, o quizá en algún ámbito académico, o quizá en algún contexto profesional. Recuerdo a un cliente mío que buscaba conocer personas, concretamente mujeres, del mundo del modelaje, y se lo propuso y al cabo del ejercicio logró conectarse con mujeres de esta esfera. También una mujer que trabajó conmigo, Patricia, buscaba conocer personas de la esfera relacionada con la política de su región y logró conectarse con personas muy influyentes a las cuales no había podido acceder previamente.

Así que simplemente mira los números, plantéate el objetivo de incrementar personas en cada esfera y acceder a nuevas esferas que no has accedido aún, esto es especialmente potente para la parte profesional y para ampliar tu radio de influencia hacia otros contextos, donde te puedas acercar al tipo de personas de las que deseas rodearte en el ámbito personal y afectivo.

Nota: Siéntete libre de no incluir a personas con las cuales no desees tener contacto nuevamente.

Esta lista será muy importante para el resto del curso.

Día 2. Organiza tu lista de amigos y conexiones

Para cada persona de tu lista de ayer agrega esta información:

1. ¿Cómo la/lo conociste?
2. ¿Dónde la/lo conociste?
3. Algo en lo que ellos te fueron útiles, te ayudaron o te contribuyeron.

En el punto 3 piensa en sus hobbies, su trabajo o algún proyecto en que ellos podrían estar trabajando (si no tienes idea no te preocupes ☺) Aléjate de listar cosas que puedan ser percibidas como juicios de valor y que puedan ser ofensivas.

Con el documento que has creado puedes conectar con personas que ya conoces empleando menos de 5 minutos al día. Cuando tengas un momento libre saca tu lista de contactos y busca a dos personas con las que tengan al menos dos fortalezas similares, necesidades similares, gustos similares, o mejor aun, busca personas cuyas fortalezas se complementen con una necesidad, o que tengan una necesidad en la cual otras personas sean fuertes.

Cuando tengas en mente a las personas que deseas contactar escribe un correo electrónico o mensaje de Facebook (lo que prefieras):

"Hola Pablo y Laura

Pablo: Estaba pensando en que necesitas un encontrar un contador para tu negocio, pero no sabes donde buscar. Estuve pensando en que Sara es contadora y presta sus servicios en algunos pequeños negocios.

Sara: Pablo acaba de comenzar un negocio que hace páginas de internet y está buscando a un contador para ayudarle con sus cuentos.

Pensé que los dos deberían conocerse,

Saludos,

Álvaro"

Tu reto del día es enviar al menos dos correos de este estilo.

Día 3. Practica los tres niveles de la escucha profunda

Quizás sientas que para tener una conversación fluida el peso debe recaer en ti, que necesitas demostrar que eres inteligente o que eres divertido, al intentar demostrar esto te pones ansioso y la conversación no fluye. En la conversación necesitas sacar el ruido de tu cabeza, y para ello necesitas centrarte completamente en la otra persona y evitar dialogar sólo contigo mismo en tu mente, **ello lo consigues entrenándote en el poder de la escucha profunda**.

La escucha profunda permite varias cosas: eliminar ese constante estado de escucharnos a nosotros mismos mientras hablamos con otra persona. Permite que puedas centrarte en tu interlocutor, y dejar de lado la conversación interna que está en tu cabeza y que es la que te impide ser espontáneo y fluir en la conversación porque estás en dos conversaciones, una con ella y otra en tu cabeza contigo mismo. Por otro lado permite realmente impactar emocionalmente a la otra persona, ya que te permite entrar a sitios profundos y escuchar más allá de lo que las palabras dicen, incluso donde no hay palabras. La escucha profunda te permite captar la importante complejidad emocional de la persona que tienes a tu lado, y con ello podrás conectar.

La herramienta de escucha profunda es la principal arma para que una conversación no tenga que ser planeada de antemano, sino que estés presente en un diálogo en el que vas improvisando y conectándote con lo que ella trae y te das permiso para intuir, y para sentir las emociones detrás de cada palabra, cada movimiento, cada gesto, cada silencio. Y es allí donde la emoción se mueve, es allí donde haces *plug in* y conectas con otra persona. Esto trasciende totalmente el hecho de escuchar y pensar en tu mente qué cosa dirás para impresionar, que es el estado mental de muchas personas ansiosas en sus interacciones. Al contrario de esto, la escucha profunda te permite involucrar no solo tus palabras sino que te involucra totalmente, y esto es lo que te hace atractivo en una conversación: escucha profunda es tremendamente sexy.

Algunos de los beneficios de la escucha profunda son, por ejemplo:

- Conectar emocionalmente a un nivel profundo
- Tocar un aspecto tan personal en la vida de ella que nadie lo había visto
- Experimentar movimientos emocionales fuertes en ella y en ti
- Ser sensible a cuándo es el momento propicio y oportuno de dar un beso o hacer una aproximación física sin que sea extraño, si estás cortejando a alguien
- Ser sensible a capturar cuándo una persona no está interesada en ti y evitar perder el tiempo
- Observar congruencias o incongruencias entre lo que alguien dice y lo que quiere decir, incluso lo que piensa, con lo cual evitarás ser ingenuo, verte manipulado o en el mejor de los casos podrás hacer una observación precisa
- Coger las cosas en el aire. En lugar de esperar a que todo te lo "mastiquen" para tomar acción, podrás agudizar tu intención y sentir cuándo es propicio pasar a otro nivel
- Evitar forzar las cosas o las situaciones, tendrás clara evidencia de cuándo ella está lista para algo y cuando definitivamente no.

Los tres niveles de escucha

1. **Nivel 1: Escucha interna**: Te escuchas a ti mismo mientras intentas escuchar a la otra persona. Es como tener dos emisoras sintonizadas, pero en este caso la voz que más se escucha en la tuya. Y esa voz es muy parecida a tu Yo limitante: una voz de juicio, de vergüenza y de alguien que se pregunta "¿y ahora qué digo?" El foco de lo que escuchas está en ti mismo, en tus pensamientos, juicios, conclusiones, etc. Mientras escuchas a la otra persona estás lleno de ruido adentro y pierdes la conversación, por ello encuentras que el tema se acaba o que existe un importante silencio. En este nivel aún no eres empático.

2. **Nivel 2: Escucha enfocada**: En este nivel ya logras apagar tu emisora interna, eres capaz de enfocarte firmemente en la otra persona. Personalmente identifico cuando una pareja está en este nivel, porque es cuando se da naturalmente la sincronía de movimientos, no la fingida en la que te enseñan a imitar posturas, sino la genuina, donde generalmente ambos están inclinados hacia delante, o hacia el mismo lado, uno parece el espejo del otro, sus miradas son más fijas y

permanentes uno en el otro y puede uno ver que la coquetería mutua empieza a aflorar. Cuando una persona se siente escuchada en un nivel profundo se siente conectada emocionalmente, pero también aflora cierto nerviosismo, porque no es usual sentir una conexión profunda.

Cuando estás escuchando a nivel 2 tu conciencia está totalmente enfocada en la otra persona. Escuchas sus palabras, expresiones y todo lo que te comunica. Observas lo que te dice, cómo lo dice y lo que no dice. Aunque la veas sonreír eres capaz de "sentir" que está muy triste y lo apuntas. Logras escuchar detrás de sus historias sus valores, su visión, su forma de ver el mundo, lo que ama y lo que detesta. Capturas toda su energía y se la devuelves en términos de atención y palabras. En este nivel estás siendo empático y la conversación en tu mente contigo mismo es casi inexistente. La conversación empieza a convertirse en una danza.

3. **Nivel 3: Escucha global**: En este nivel lo que pasa alrededor simplemente es omitido por los dos, creando un espacio personal y único, una burbuja que los aísla del resto del mundo. En este momento es cuando es posible observar una **resonancia** entre tu y tu interlocutor, donde se vibra a la misma frecuencia de onda. En el nivel de escucha 3 tienes acceso a la intuición, puedes incluso completar palabras que la otra persona está a punto de decir, casi puedes entrar a su mente y saber qué es lo próximo de lo que va a hablar. Es allí cuando ellas se asombran y te dicen "¡Wow! Eres increíble, no sé cómo lo haces, pero es como si oyeras lo que pienso" o "Pero ¿cómo sabes eso?" o mi favorito "Dios mío, para ya, que me asustas", seguido por una risita nerviosa.

Es el tipo de escucha que tendría un maestro samurái, conectado a cualquier pequeño, leve y minúsculo estímulo ¿una ligera sonrojación? ¿una leve expresión de coquetería? ¿un ligero movimiento con sus piernas? ¿un repentino ataque de calor? ¿leve sudoración? Todo ello es captado por la mente entrenada y nos permite movernos hacia el espacio de intimidad emocional y psicológica que deseamos.

Para entrenar esta habilidad deberás hacerte consciente de las siguientes preguntas:

1. ¿Estoy hablando más conmigo mismo que con la otra persona?
2. ¿Cómo es su lenguaje corporal?
3. ¿Puedo sostener la mirada sin sentirme intimidado?
4. ¿Qué hay detrás de lo que me acaba de decir?
5. ¿Eso que me cuenta qué emoción tiene detrás?
6. ¿Qué "emoción" puedo sentir en el(ella)?
7. ¿Qué hace con sus manos y piernas mientras habla conmigo?
8. ¿Cuáles son las cosas o personas que mira mientras le hablo?
9. ¿Qué impacto tienen mis palabras, mis gestos y mis emociones en mi interlocutor? ¿Cómo reacciona?
10. ¿Está nervioso(a) o tranquilo(a) aquí o ahora conmigo?

El camino de pasar de nivel 1 a nivel 3 es un nivel de conciencia. Y las preguntas que te doy son "momentos de chequeo", pequeños llamados de atención que te pondrán en juego. Y así como cuando empezaste a manejar un carro tenías que hacer pequeños chequeos ubicando pedales, la altura y distancia de la silla, la posición del timón, los espejos laterales, el espejo frontal, al principio hacías ello sumamente consciente, luego, con la práctica haces esos chequeos de forma inconsciente (competencia inconsciente) y se convierten en tus puntos de mira en una interacción.

La conversación es un proceso de conexión humana, más que un proceso mecánico o técnico de mantenerse entretenidos. Cuando conectas hay entretención automática, pero si buscas primero ser entretenido/divertido/conversador no lograrás la conexión la gran mayoría de las veces, porque ese estado te lleva automáticamente al nivel 1.

El camino de salir de tu propia mente y enfocarte en la persona con la que hablas es un camino de inteligencia emocional fundamental para la conexión y posterior intimidad. Y esto es lo que falla en las escuelas tradicionales, te enseñan a manipular y no te enseñan a conectar desde algo tan sencillo como la escucha y la conversación.

Día 4. Adopta un marco de curiosidad (Parte 1)

A los mayores les gustan las cifras. Cuando se les habla de un nuevo amigo, jamás preguntan sobre lo esencial del mismo. Nunca se les ocurre preguntar: "¿Qué tono tiene su voz? ¿Qué juegos prefiere? ¿Le gusta coleccionar mariposas?" Pero en cambio preguntan: "¿Qué edad tiene? ¿Cuántos hermanos? ¿Cuánto pesa? ¿Cuánto gana su padre?" Solamente con esos detalles creen conocerle.

Antoine de Saint-Exupéry
El Principito

Como introvertidos, una de las cosas que hace las conversaciones difíciles es nuestro deseo de estar un paso adelante y pensar insistentemente en saber exactamente qué decir en cada dialogo. Nuestra mente no deja de pensar, no deja de construir diálogos internos interminables, no dejamos de prestarnos atención sólo a lo que suena en nuestra mente. Hacemos cálculos sobre lo apropiado que es decir algo, nos evaluamos en nuestra mente y al hacerlo perdemos toda la espontaneidad. Y es justamente esto lo que nos aleja de escuchar.

El reto consiste en que hoy dialogues con alguien. Cuando lo hagas quiero que pongas especial atención a tu nivel de escucha. No te preocupes por qué decir a continuación, en lugar de ello imagínate como siendo un entrevistador, como si la persona que tuvieras a tu lado fuera tu invitado . Tu objetivo será que esa persona te cuente algo muy interesante. Tu misión es profundizar lo más posible en su historia y extraer de tu interlocutor la mayor cantidad de detalles.

Esto es lo que yo llamo "perseguir tu curiosidad" a través de una conversación.

Presta mucha atención a la conversación y déjate llevar por algo que llame tu atención y profundiza en ello a través de tus preguntas. Déjate impresionar. Déjate cautivar. Lleva el siguiente marco mental a esta conversación:

¿Cómo puedo conseguir que esta persona me cuente más?

Esta técnica tremendamente sencilla logra un efecto adicional: te hace más atractivo y más empático. Y la explicación es tremendamente sencilla: las personas sentirán que estás allí para escucharlos y que en realidad te importa lo que ellos te están diciendo. Es más algunos podrán decirte algo así como: "nunca nadie me había preguntado eso", "eso nunca lo había contado" o simplemente "gracias por escucharme".

Realiza este ejercicio será trabajar tu capacidad de escucha por los siguientes cinco días, una conversación diaria bastará para ello.

Recuerda continuar trabajando con tu lista de contactos y encontrando conexiones entre necesidades y fortalezas.

Día 5. Adopta un marco de curiosidad (Parte 2)

La gran parte de las historias que cuenta una persona son desaprovechadas por nosotros. Nos cuentan algo y creemos que lo que debemos hacer es asentir como perro de taxi, o decir cosas como "aja…aja…aja" o "si… ohhh…aja…si… ah ok". Y mientras tanto en tu mente el ruidito de "¿ahora qué digo?", "¿y ahora qué pregunto?".

La curiosidad emerge como fruto de la escucha de nivel 3. Y consiste en preguntar por detalles, como si fueras un niño que descubres el mundo y pregunta ¿esto para qué es? ¿esto para que sirve? ¿cómo se come eso? Por eso es que necesitas partir de un marco diferente al de "me las sé todas", porque en ese marco no sentirás deseo por profundizar en cada pequeño detalle de la vida de la otra persona y ese es la receta para quedarte en zonas cómodas y evitar ir a **los sitios secretos** de la otra persona, y allí en esos sitios secretos es donde está la diversión.

Para practicar esta habilidad empieza con algunas preguntas:

- ¿Y eso como es?
- ¿Y qué se siente estar así?
- ¿Y de dónde viene eso?
- ¿Y eso te pasa muy seguido?
- ¿Cuéntame más detalles?
- ¿Para que sirve eso?
- ¿Qué es para ti…?

O simplemente puedes iniciar tu indagación con una introducción como:

- Siento curiosidad por…
- Me parece llamativo que…
- No puedo dejar de preguntar por…
- Me cautiva saber…
- Noto qué…
- Siento que…

Una conversación no es un ejercicio de buscar y acumular información, es el arte de descubrir, de curiosear, de sorprenderte a ti mismo y sorprenderla a ella. El mejor estado es imaginar que eres un niño de 3 años y que todo es nuevo para ti, y que deseas entender lo mejor posible el mundo que esta mujer te trae. Las preguntas de curiosidad son geniales porque evitan respuestas del tipo Si/No e invitan a profundizar.

La curiosidad también permite preguntarnos por esa persona completa que tenemos delante. Recuerda, no son sólo sus historias o las palabras lo que tienes junto a ti, sino tienes a una persona completa. La curiosidad hace que te fijes en su ropa, en sus accesorios, agudiza tu plano de observación al máximo. Una pregunta que desvela un alto grado de observación y curiosidad puede hacer que "leas" que lo que lleva puesto habla de cómo está en ese día en particular. Puedes fijarte en un accesorio que use seguido, por ejemplo, quizá guste de los anillos, o de los relojes, o de poner carcasas de celular diferentes que combinen con su ropa, quizá descubras un leve cambio en su apariencia que merezca destacar.

Rompiendo las historias automáticas

La curiosidad genera la sensación en tu interlocutora de que aunque ya había contado eso, nunca lo había contado de la forma en que te lo ha contado a ti. Todos tenemos historias "enlatadas" (si, eso no se lo inventaron en la comunidad), y son lugares comunes que todos tenemos listos para cuando nos pregunten algo. Estamos condicionados a contar las mismas historias, decir lo mismo de nosotros y ya tenemos el libreto listo.

La curiosidad rompe ese patrón, y te lleva a cambiarle el libreto y poner a las personas a improvisar, a buscar historias de su vida, momentos y temas que inevitablemente se conectarán a poderosas emociones, ello obligará a que las personas se vuelvan vulnerables, y dejen ver su interior, no solo lo que nos quieren mostrar.

Prepárate para que después de una pregunta curiosa te responda inicialmente "No se…". Espera en silencio que terminará por responder. Su "no se" indica que la has llevado a un sitio que no visitaba en su mente y en sus emociones y por ello necesita procesar. Nunca te vayas con un "no se", pues con tu nivel de escucha 3, ese "no se" muestra que hay una historia interesante por escuchar.

Para entrenar tu curiosidad puedes dedicarte a observar a las personas en un sitio, cafetería, biblioteca, donde te sientas cómodo. Sin hablar con nadie, da rienda suelta a tu curiosidad y hazte las siguientes preguntas: ¿en qué les falta equilibrio en sus vidas? ¿Qué valoran? ¿Qué echan de menos en sus vidas? ¿Qué las hace reír? ¿De qué lugar vienen? ¿Cuáles son sus sueños? ¿Qué les apodera? ¿Qué les gusta de la gente?

Día 6. Analiza tus tres principales conexiones

Toma nota de lo siguiente:

1. Escoge tres personas de tu lista de contactos actuales, deben ser personas con las que sientas que tienes una relación verdaderamente importante.

2. Por cada una de estas personas responde las siguientes preguntas:

- ¿Qué es eso que hace fuerte la relación? Pueden ser gustos comunes, atracción, estudiaron en el mismo sitio, lo que sea.
- ¿Qué fue lo que sucedió al inicio de la relación que permitió que hoy día sea una persona importante para ti?
- ¿Cuáles son los valores específicos que compartes con esa persona?

Revisa tus respuestas y trata de buscar un patrón o una tendencia. Quizá con ellos compartes un gusto, quizá son del mismo lugar, quizá tienen alguien en común que los une, quizá han pasado por una situación difícil o emocionante. Quizá son tremendamente diferentes de ti. Lo que sea que los une tenlo presente a la hora de realizar nuevas conexiones. Si quieres construir una relación de calidad con ellos trata de orientarla a esa tendencia, a ese patrón que has encontrado y que ha sido responsable de que hayas tenido éxito en las relaciones que tienes actualmente.

Si se te han dado las relaciones por gustos comunes, trata de explorar los gustos de las personas nuevas que conozcas. Si has construido vínculos fuertes con personas de tu trabajo, busca indagar en ello con las personas nuevas que conozcas, indaga por su trabajo, por su profesión, por aquello que disfrutan hacer en su vida.

¿Y si no encuentras algún patrón o tendencia? No hay problema. El objetivo de este ejercicio es que busques mirar tus relaciones actuales bajo otra perspectiva, de tal manera que veas qué es lo que te ha llevado a conectar con otros, cómo formas relaciones, qué es lo que más disfrutas con otros. Este ejercicio también te dirá muchas cosas sobre cómo puedes construir relaciones a futuro.

Control de Avance Número 1
Fecha______________

Este control de avance tiene la finalidad de que evalúes tu desempeño con total transparencia y honestidad, a fin de celebrar tus avances y observar tus puntos débiles. Es fundamental que consignes también los compromisos que adquieres para los próximos días en términos de tu motivación, de las cosas a las que te arriesgarás a partir de este día.

Nombre		Días desde el último control	
Resultados positivos a la fecha	* * * * *		
Resultados negativos a la fecha	* * * * *		
Principales dificultades en el proceso hasta ahora	* * * * * *		
Compromisos para el siguiente Control De Avance	* * * * *		
Número de nuevas personas conocidas		Número de eventos/reuniones a las que he asistido	

Día 7. Estableciendo contacto visual durante una conversación

El contacto visual es absolutamente crítico a la hora de establecer conexiones. Cuando logras establecer contacto visual con las personas sucede eres percibido como:

- Más cálido y cercano
- Más atractivo y agradable
- Más competente, con más cualidades
- Más confiable y honesto
- Emocionalmente estable

El propósito de este reto es mantener la mirada en la otra persona un poco más de lo que habitualmente lo haces. Con algo de práctica, mantener contacto visual de forma más prolongada se hará más cómodo y natural para ti.

La idea no es jugar con tu interlocutor para ver quién mantiene más la mirada, mi sugerencia es que turnes espacios de 5 a 7 segundos de mirada directa a los ojos y luego dirijas tu mirada a otro lado del espacio durante 3 segundos. Puedes ensayar mirando a un punto fijo y contando mentalmente hasta y luego cambiando tu punto de mirada y contando hasta 3. Practícalo hasta que te sientas seguro de intentarlo en tu próxima interacción.

Recuerda que sostener la mirada durante el tipo apropiado incrementa las emociones positivas asociadas a ti. Sin embargo el contacto visual muy prolongado, más de 7 segundos resulta intimidante para la otra persona y genera sentimientos negativos hacia ti.

Día 8. Trabaja con las preguntas inteligentes

Una de las cosas que más intimida a un introvertido es el tener que hablar de sí mismo, y aunque ya veremos un par de técnica sencillas para lograrlo. Hoy nos centraremos en el arte de preguntar. Ya hemos empezado a trabajar en la curiosidad, y uno de sus efectos es la capacidad de hacer preguntas que lleven a que nuestro interlocutor conecte a un nivel emocional.

La realidad en la vida social es que casi todos preguntan lo mismo: ¿En qué trabajas? ¿Qué estudias? ¿De dónde eres? ¿Por qué estudias lo que estudias o trabajas en lo que trabajas? Esas preguntas llevan a que las personas ya tengan un guión elaborado de sí mismas que hace que sea predecible lo que dirán y que ellas mismas se aburran de decirlo, por lo cual tendrás conversaciones muy poco auténticas.

El psicólogo Arthur Aron, propuso una serie de preguntas que ayudan a que las personas conecten a un plano más profundo y fue diseñado para ayudar a que las personas se abran gradualmente. A continuación te las comparto las más llamativas y potentes, junto con el análisis de qué es aquello por lo que indagan y por qué son útiles. El reto es que a partir de hoy incorpores estas preguntas en las nuevas conversaciones que tengas.

1. **Si pudieras elegir a cualquier persona en el mundo, ¿a quién invitarías a cenar?** – Es una pregunta que explora los gustos sociales de la persona, además de indagar por lo que admira que en el fondo no es más que una proyección de su yo ideal, lo que ella aspira a ser. Yo le añadiría la pregunta por: ¿Qué le preguntarías? ¿Qué es lo que hace que le escojas? Estas preguntas se llaman **"Preguntas de profundización"** y buscan acercarnos más a lo que valora esa persona.

2. **¿Te gustaría ser famoso? ¿De qué forma?** – Nuevamente explora el Yo Ideal, las aspiraciones y los valores relacionados con la exposición mediática y social, es decir, mide qué tan alta o baja es su autoestima y cuál es su nivel de introversión, timidez o extroversión.

3. **Para ti, ¿cómo sería un día perfecto?** – Examina expectativas y situaciones ideales que conectan directamente con la fantasía y se anclan a emociones positivas, si a esto le añades preguntas de profundización del tipo "¿Y cómo sería eso?" permitiría que la persona hablara bastante de si misma.

4. **¿Cuándo fue la última vez que cantaste a solas? ¿Y para otra persona?** - Es una pregunta que busca ser divertida y que sale de la línea de preguntas lógicas, razón por la cual es inesperada y la reacción natural del cerebro ante estas preguntas es la risa.
5. **¿Tienes una corazonada secreta acerca de cómo vas a morir?** – Aunque es una pregunta que puede evocar emociones negativas y algunas creencias desagradables en torno a la muerte puedes convertirla en algo divertido si citas cosas como las "1001 maneras de morir" o "formas extrañas de morir". Tiene efecto importante porque es algo bastante personal que casi nunca compartimos con alguien.

6. **Di tres cosas que creas tener en común con tu interlocutor**. – Esta estrategia busca generar empatía, pues pones de plano en la conversación aquellas cosas que compartes con tu interlocutor.

Puedes emplear la siguiente fórmula: "Tu y yo nos parecemos en que ________________"

7. **¿Por qué aspecto de tu vida te sientes más agradecido?** – Revisa elementos de gratitud, además de evocar buenos recuerdos en la mente de tu interlocutor.

8. **Si pudieras cambiar algo en cómo te educaron, ¿qué sería?** – Con esta pregunta te acercas a su lado racional, y con ella revisas elementos de cómo su vida le ha producido satisfacciones e insatisfacciones. Es un punto donde vas a la fija porque casi todos tienen quejas respecto al sistema educativo. También tocas sus frustraciones y este es un punto emocional que casi no compartimos, acá lo tocas por los lados y es un interesante tema de conexión.

9. **Si mañana te pudieras levantar disfrutando de una habilidad o cualidad nueva, ¿cuál sería?** – Esta pregunta revela sueños y aspiraciones de tu interlocutor, conectas nuevamente con la fantasía.

10. **Si una bola de cristal te pudiera decir la verdad sobre ti mismo, tu vida, el futuro, o cualquier otra cosa, ¿qué le preguntarías?** – Esta pregunta activa el cerebro derecho y la parte relacionada con la creatividad, además que también conecta con el sentido del humor.

11. **¿Hay algo que hayas deseado hacer desde hace mucho tiempo? ¿Por qué no lo has hecho todavía?** – Conectas con sueños y aspiraciones, puedes añadirle la pregunta de profundización ¿Qué tendría que pasar para que eso ocurra?

12. **¿Cuál es el mayor logro que has conseguido en tu vida?** – Conecta con aspectos positivos y del logro, temas de los cuales a las personas, en general, les gusta hablar, porque se sienten conectados con lo mejor de sí mismas.

13. **¿Qué es lo que más valoras en una persona?** – Revisamos los valores y con ello tenemos un conocimiento más profundo de la persona.

14. **¿Cuál es tu recuerdo más valioso?** – Con esta pregunta nos dirigimos los engramas o conexiones neuronales más positivos en la persona con que estamos hablando, con ello evocamos sus emociones más positivas.

La invitación es a que tú mismo construyas tus propias preguntas poderosas y para hacerlo resulta muy útil pensar en los siguiente: ¿Qué es aquello que casi nadie pregunta y que me puede dar una buena pista emocional de mi interlocutor?

Día 9. Experimenta con el juego para revelar valores

Hoy tengo un pretexto para ayudarte a socializar, pero también para ayudarte a seguir haciendo preguntas inteligentes, preguntas que revelan algo más de las personas. Algo que hace un conversador inteligente es llevar objetivos en su mente a la hora de conversar, por ejemplo, ¿deseas saber qué gustos musicales tiene? ¿Deseas saber si tiene contactos laborales que te puedan servir profesionalmente? ¿Deseas indagar en su historia afectiva? ¿Deseas tener pistas de su interés en ti?

Hay un objetivo que hoy quiero que tengas en tus conversaciones y es el siguiente: ¿Cuáles son los valores o principios por lo que esta persona se rige en su vida? Este objetivo es muy importante porque te ayuda a definir afinidad, qué tanto se inspiran por valores semejantes o qué tanto están distanciados, y qué tan importante es ello a la hora de tomar la decisión de seguir cultivando la relación. Puedes ver los valores de la otra persona preguntando dos cosas después de cada historia que te cuenten:

- ¿Qué fue para ti lo más importante de lo que pasó?
- ¿Qué aprendiste de lo que pasó?

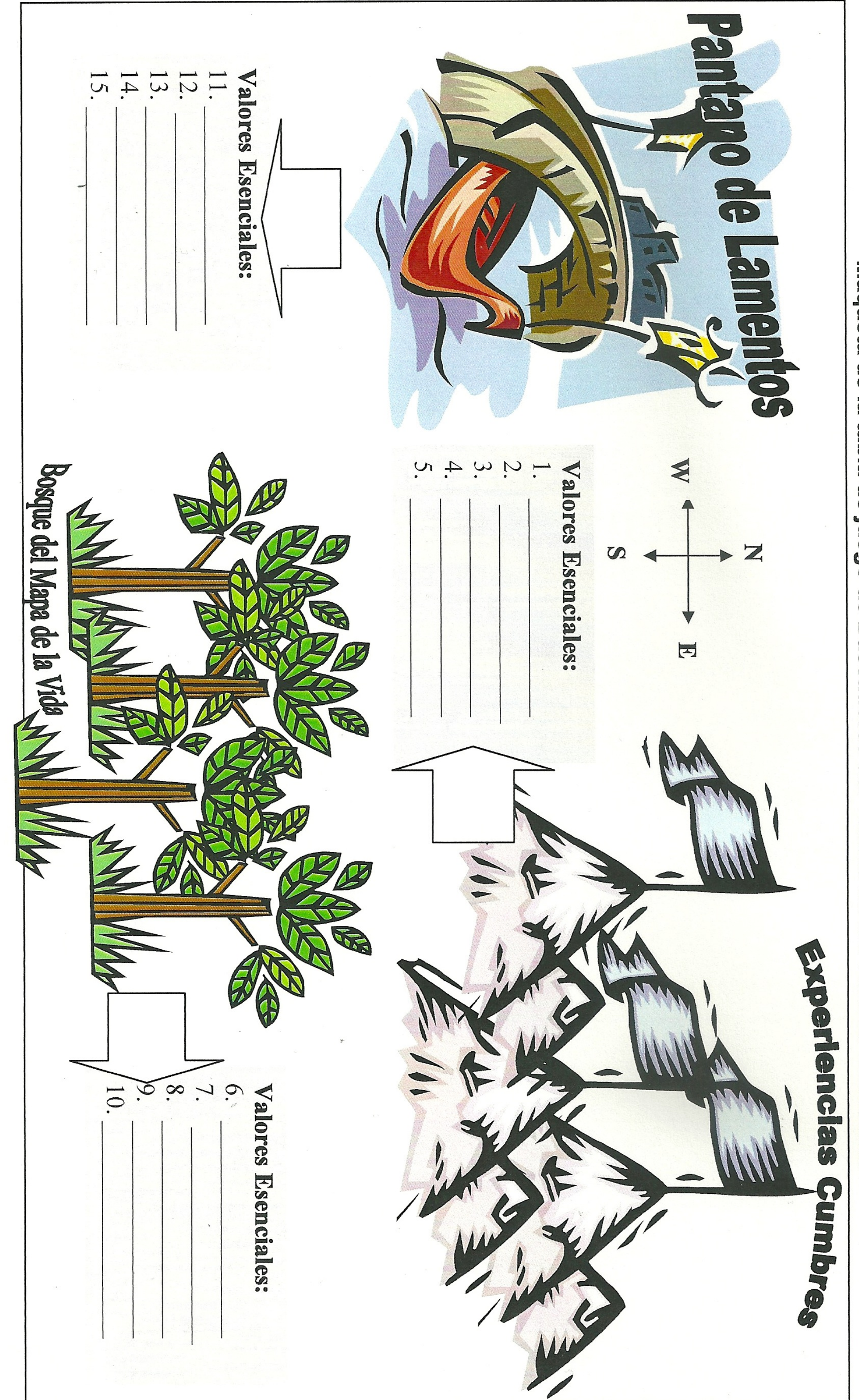
Hoy vamos a jugar con otra u otras personas, y vamos a hacer con ellas un pequeño juego de mesa, el cual encuentras en la página siguiente y que puedes imprimir, llevar figuritas para cada persona y nada más.

Necesitas al menos otra persona para jugarlo, y como máximo todas las que puedas. El inicio siempre se dará en el "Pantano de los lamentos" y luego se moverán de acuerdo a lo que la siguiente persona desee y siempre por turnos. La idea es hacer cada una de las preguntas de la guía y que todos las respondan, es decir, no será posible saltarse ninguna pregunta, cada uno deberá responder por turnos cada una de las preguntas.

Cada turno es equivalente a una sola pregunta, tras lo cual la otra persona pasará a responder la pregunta. En cada turno se debe ir a una zona diferente, de tal manera que no se harán dos preguntas de un mismo terreno de forma seguida. Es

importante que en cada pregunta realices la pregunta de profundización, ésta es fundamental pues nos enseña otra habilidad: el no quedarnos con la primera respuesta y seguir indagando, como quien excava en la tierra buscando un tesoro escondido. Las preguntas de profundización harán que la otra persona busque en su historia los valores que han regido su vida.

Aunque este es un ejercicio y en una conversación normal no habrá oportunidad de sacar el juego, si es importante que vayas encontrando preguntas poderosas y la forma de profundizar en emociones **¿Qué sentiste cuando pasó eso?** y principios **¿qué aprendiste de ello?** y **¿Qué fue lo más importante de todo eso?**


Maqueta de la tabla de juego de Buscadores del Tesoro de los Valores esenciales
Pantano de Lamentos
Experiencias Cumbres
Bosque del Mapa de la Vida
N
S
E
W
Valores Esenciales:
1.
2.
3.
4.
5.
Valores Esenciales:
6.
7.
8.
9.
10.
Valores Esenciales:
11.
12.
13.
14.
15.

Preguntas para revelar valores de los clientes

Experiencias cumbre:

1. Describe el que ha sido el mejor día de tu vida…
2. Cuéntame de un momento en que te sentiste más vivo….
3. Recuerda cuándo te has sentido en "lo mejor de ti"
4. Recuerda momentos en tu vida en que te has sentido "imparable". ¿Qué ha sido sentirse así?
5. ¿Qué fue especial del mejor momento de tu vida?
6. Recuerda un momento en tu vida en que te sentiste como en la "cima del mundo" y descríbelo.
7. Describe un momento en que sentiste que no podía caber más dicha en ti.
8. Describe un momento de total plenitud y realización.
9. Evoca un momento espectacular en tu vida y descríbelo.
10. ¿Cuál es la situación de tu vida que más te enorgullece contar?

En cada pregunta debes profundizar: **¿Qué sentiste cuando pasó eso?**, **¿Qué aprendiste de ello?** y **¿Qué fue lo más importante de todo eso?**

<u>El pantano de lamentos</u>

1. Cuéntame de una situación que realmente te enfureció.
2. ¿Qué es lo que más te frustra o agita en la vida?
3. Describe la cosa que te es más intolerable en la vida.
4. ¿Cuándo te has sentido más derrotado, atontado o como "muerto"?
5. Permite cualquier cosa que venga a tu mente para completar esta frase: "No puedo soportar cuando…"
6. Evoca una situación en la que te sentiste totalmente atropellado y descríbela.
7. ¿Qué no estarías dispuesto a aceptar?
8. Evoca un momento de la vida en que te hayas sentido "empantanado". ¿Qué ha sido para ti sentirse así?
9. Recuerda algún momento de tu vida en que te sentiste en sin salida y descríbelo.

10. ¿Cuál ha sido el día más oscuro de tu vida? Descríbelo.

En cada pregunta debes profundizar: **¿Qué sentiste cuando pasó eso?**, **¿Qué aprendiste de ello?** y **¿Qué fue lo más importante de todo eso?**

El camino de la vida:

1. ¿Qué ha tenido mayor importancia para ti a lo largo de tu vida?
2. ¿Qué dice tu mapa acerca de quién eres o aspiras ser?
3. ¿Qué notas en común en los mejores momentos de tu vida?
4. Nota los momentos en que te sentiste en lo mejor de ti. ¿Qué estaba sucediendo?
5. Nota los momentos difíciles en tu vida. ¿Qué estaba sucediendo?
6. Nota momentos en tu vida en que te sentiste "vendido". ¿Qué estaba sucediendo?
7. Nota momentos en que te sentiste perdido. ¿Qué estaba sucediendo?
8. Nota momentos en tu vida en que sentiste que ibas por la ruta correcta. ¿Qué estaba sucediendo?
9. Nota momentos en tu vida en que te sorprendiste contigo mismo. ¿Qué estaba sucediendo?
10. ¿Qué cosas se repiten en tu vida y qué ves ahí?

En cada pregunta debes profundizar: **¿Qué sentiste cuando pasó eso?**, **¿Qué aprendiste de ello?** y **¿Qué fue lo más importante de todo eso?**

En el Apéndice 2 encuentras más preguntas inteligentes.

Día 10. Has una lista de las personas que admiras y escríbeles un mail

Hoy vas a hacer otra lista. Esta vez, en lugar de recurrir a las conexiones que ya tienes, quiero que hagas una lista de personas con las que quieres conectar pero aún no lo has hecho. Construye una lista de al menos 5 personas.

Envía un email corto (no más de cinco frases) a una de esas personas diciéndoles lo siguiente:

1. ¿Por qué lo buscaste?
2. ¿Cómo te gustaría conectarlo? Quizá por skype, a tomar un café, y la razón por la que te reunirías con él, quizás hacerle una pregunta, quizá saber cómo hizo para lograr algo.

Muchos de los lectores me han contactado por mail y hemos tenido conexiones muy importantes. Yo mismo lo he hecho con personas como Ross Jeffries y Eben Pagan.

¿Y si no responden? No presupongas nada, envía en una semana un mail de seguimiento y si aún no hay respuesta busca a alguien más para practicar.

Día 11. Entrena en el poder de tu intuición.

Nuestra intuición opera como un conocimiento pre-consciente, sentimos algo que escapa a la razón y no es fruto de conexiones lógicas, es como un rayo que hace algo evidente para ti, pero no sabes de donde viene. La intuición es fruto del pensamiento lateral y no obedece a leyes lógicas, es la creatividad total. Con la intuición haces visible que detrás de una situación, unas palabras, una mirada, un gesto, una caricia hay algo más, sientes la "perturbación en la fuerza".

Personalmente le debo muchísimo a la intuición, gracias a ella puedo conectarme con el deseo femenino, gracias a ella sé cuando un encuentro no será sólo una conversación y pasará pronto a otro plano. Con la intuición sé cuándo no es un buen día para una mujer y es mejor aplazar una cita.

Nuestro cerebro nos envía muchísimos mensajes, detecta a un nivel inconsciente gestos, lenguaje corporal, sudoración en la piel, pequeños estímulos que conscientemente pasamos desapercibidos por estar enfocados en el presente, pero que a veces sentimos como sensaciones, por ejemplo, conoces a alguien y tienes una sensación incómoda y de repente le niegas importancia y sigues adelante, luego descubres algo desagradable en esa persona y entiendes que tu primera sensación incómoda tuvo un sentido, fue un mensaje de tu cerebro que detectó algo incongruente al que no prestaste atención.

¿Has visto la serie Dr. House? En esa serie su protagonista es un médico autodestructivo experto en hacer conexiones extrañas entre lo que pasa y de allí intuye diagnósticos, tan brillantes que lo hacen único además de muy acertado. La intuición es una herramienta increíblemente potente con las mujeres, porque al ser marcadamente más emocionales que nosotros, poder intuir algo sobre su vida, sobre lo que nos está hablando o sobre el momento en que estamos con ella resulta para ellas tremendamente asombroso y nos permite captar elementos increíblemente potentes que están en el aire para ser captados.

Los momentos de mayor tensión sexual que he logrado con las mujeres han sido guiados por una auténtica y genuina intuición, que me lleva a decirles cuando así lo siente (no es una formulita) "oye, tengo la sensación que acá está pasando algo

¿no lo sientes?" e inmediatamente el aire se carga de un deseo impresionante porque mi intuición destapa algo latente que necesitaba salir en los dos pero no había encontrado la forma.

En mis talleres hago un ejercicio lo más de extraño y poderoso, que no solo lo aplico para habilidades sociales, sino por ejemplo para ventas y es así: tengo una serie de cartas del tarot y les digo que empiecen a leerse las cartas en grupos de dos o tres personas. El requisito es que hay que hablar sin pensar, sin que exista censura y sin juzgar lo que dirás, si es correcto o equivocado. Lo más impresionante es que las personas al terminar la actividad empiezan a decir cosas como "¡no puedo creer lo que dijiste!", "¿Cómo supiste eso?". Pues bien, entre el asombro y la risa que provoca el ejercicio es una demostración para ver que todos somos intuitivos y que cuando conectamos con alguien podemos pre-sentir y pre-saber cosas que no nos han dicho (eso es lo que usan los lectores de tarot profesionales).

Tu intuición puede enviarte información a través de una sensación de pesadez, un malestar, un estado de ánimo. Debes ser sensible a los movimientos internos en ti mismo, eso indica una intuición que está llegando o va a llegar. La inteligencia emocional es una capacidad para conectarte con otros, pero también para conectarte profundamente contigo mismo y poder sentir el impacto que recibes de otra persona. Las estructuras que puedes iniciar para soltar una intuición son:

- Tengo la sensación de que…
- Tengo la impresión de que…
- Tengo el presentimiento de que…
- Me permites comprobar una idea que se me ha venido a la mente…
- Me pregunto sí
- A ver qué te parece esto…

Cuando le juegas a la intuición puedes equivocarte, si eso ocurre no te alteres, simplemente di algo como "tuve una intuición solamente". No te excuses ni nada. De repente cuando te niegan la veracidad de una intuición otro día van y se acercan y te dicen algo como "óyeme, me quedé pensando en lo que me dijiste tal día y …". Allí comienza otra historia.

La intuición requiere una inmensa valentía, porque necesita riesgo. La intuición hace que sientas que una mujer desea ser besada, que tenga ganas de tener sexo, que quiera "desordenarse" un poco. Y necesitas correr el riesgo de moverte hacia eso para hacerlo natural. La intuición no necesariamente es algo que le tengas que decir, puede ser simplemente una información extra para ti, para tu propio beneficio y para saber a dónde moverte o evitar moverte.

Cuando integras el nivel de escucha 2 y 3, más la curiosidad, más la intuición, logras una conexión brutalmente profunda. Además puedes empezar a detectar señales muy útiles, que te informarán si vale la pena seguir adelante con esa mujer, o si estás perdiendo tu tiempo, lo cual hace que tu la conversación sea un proceso inteligente y no un simple proceso automático, de estímulo y respuesta.

Tu tarea para hoy es encontrar una persona para practicas el ejercicio de lectura en frío, por ejemplo, con el pretexto del tarot. La idea es que esta persona te diga cuánto acertaste y cuánto no acertaste. Estoy seguro que el resultado de este ejercicio te sorprenderá.

También puedes practicarlo arriesgándote a crear historias de las personas que ves a tu alrededor, de las personas que pasan la calle. Siéntate sólo a observarlas y detallarlas, mirar cómo van vestidas, su ritmo para caminar, intenta descifrar qué dice su rostro ¿están preocupadas, ansiosas, tristes, felices? Ello hará que tu mirada se vaya entrenando y que conectes con lo que la persona en su conjunto te transmite, allí está la intuición.

Día 12. Crea tu extraordinario "Elevator Pitch"

Hoy día es cada vez más importante saber "vendernos" y por "vendernos" quiero decir, mostrar lo que nos valor. Las personas no lo dan por algo sentado, así que tenemos que ser los promotores número 1 de nuestro talento y de nosotros mismos, si no lo haces tú probablemente nadie más lo hará. Así que vamos a tomar una técnica basada en el networking y que se llama "Elevator Pitch" y está inspirada en los ascensores, mientras sube y baja el ascensor tenemos muy poco tiempo para dialogar, por ello es importante ser muy preciso en nuestras palabras.

En el mundo de los negocios existe la costumbre de intercambiar tarjetas en los eventos empresariales, y para ello cuentas con no más de un minuto y medio para contar quién eres, qué haces, qué te diferencia y para mover las emociones de la otra persona.

Con esta herramienta la próxima vez que alguien te pregunte "¿Qué haces?" vas a saber exactamente qué responder. Hoy vas a crear una "Elevator Pitch", y esto no es otra cosa que una corta descripción de ti mismo y de lo que haces que puedes sacar cada vez que alguien indague sobre ti.

Acá hay unos pasos que pueden guiarte en esta creación. Entre más creativo seas más memorable resultarás para las personas con las que interactúes, más impactante será era primera impresión y más rápido superarás la incómoda fase de la conversación inicial:

1. **Simplifica lo que haces**: Pregúntate "¿Qué haces?" como si fueras un extraño. Sé conciso y no uses un vocabulario muy intrincado y complejo. Tu puedes hacer un montón de cosas cada día pero quizá muchas no le importan a un desconocido. Sólo describe aquello que sea interesante, vendedor y atractivo para otra persona. Por ejemplo, no digas que revisas tu Facebook a diario, sino que te encanta la guitarra y estás practicando unos solos de Jimmy Page.

2. **Piensa en las personas que podrían interesarse en lo que haces**: Haz tu mensaje específico y refleja que piensas en un público especial cuando haces lo que haces. Por ejemplo, eres profesor de X asignatura y tu público son

estudiantes de ¿? (pregrado, posgrado, empresas), que estudiaste X cosa aplicada a Y situación y trabajas en Z empresa que se especializa en W cosa.

3. **Encuentra un esquema o metáfora para ayudarte a explicarlo**: Si lo que haces es realmente algo muy específico o que sólo algunos pocos podrían entenderte debes facilitarles la comprensión de lo que haces y que realmente suene apasionante. Recuerdo que alguna vez una ingeniera en robótica me explicó lo que hacía de una forma muy original, me dijo algo así como "Fabrico software para inteligencia artificial para una empresa de robótica.

Imagina una película como Terminator, pero donde los robots en lugar de acabar con la humanidad nos ayudan en las tareas más sencillas, eliminan el trabajo físico y nos permiten centrarnos en trabajos creativos, donde la rutina simplemente no existe ¿Acaso no odias la rutina y hacer lo mismo día tras día tras día?". Me pareció simplemente fantástico, no sólo me contó lo que hacía, me inspiró a visualizarlo y finalizó con una pregunta tan buena que no pude evitar seguir conversando.

El patrón que puedes usar es: Yo soy/estudié/hago [profesión] para [para quién trabajas o quién se beneficia de lo que haces]. Soy algo así como [inserta metáfora o comparación]. Imagina que [crea historia]. Finaliza con una pregunta.

Te daré algún par de ejemplos:

- Yo estudié órgano y trabajo para la filarmónica de Bogotá, doy conciertos por todo el país y me encanta estudiar la música clásica. Soy una apasionada de Mozart. Imagina que aprendes un nuevo idioma, uno tan apasionante que simplemente puedes tomar los sentimientos a un nivel muy profundo. ¿No es genial tener el poder de evocar las más profundas emociones en las personas?
- Soy abogado forense para firmas de seguros. Soy algo así como un investigador privado que se encarga de revisar los casos y determinar cuándo se debe indemnizar. Es un poco con en CSI o esas series donde tengo que ser muy cuidadoso en recoger evidencias y dar un veredicto.

Siempre me encuentro con unas cosas muy diferentes. ¿Qué opinas de hacer algo diferente todos los días en el trabajo?

Ahora es tu turno. ¿Cuál es tu **Elevator Pitch**?

Control de Avance Número 2
Fecha_____________

Este control de avance tiene la finalidad de que evalúes tu desempeño con total transparencia y honestidad, a fin de celebrar tus avances y observar tus puntos débiles. Es fundamental que consignes también los compromisos que adquieres para los próximos días en términos de tu motivación, de las cosas a las que te arriesgarás a partir de este día.

Nombre		Días desde el último control	
Resultados positivos a la fecha	* * * * *		
Resultados negativos a la fecha	* * * * *		
Principales dificultades en el proceso hasta ahora	* * * * * *		
Compromisos para el siguiente Control De Avance	* * * * *		
Número de nuevas personas conocidas		Número de eventos/reuniones a las que he asistido	

Día 13. Crea tu calendario socialmente amigable

Hoy es un día para entender lo que significa ser introvertido.

El primer paso para crear tu calendario socialmente amigable es entender tu introversión y cómo respondes a diferentes ambientes. Una vez lo logras puedes establecer una lista de reglas a seguir para evitar sentirte ansioso.

Para un introvertido la agenda social impuesta por otros puede ser bastante desgastante y sobre todo, generarle un gasto enorme de energía. Eres libre de escoger a que reuniones, eventos o encuentros vas. El introvertido por naturaleza tiene cierta prevención, más o menos intensa, a las reuniones. Sin embargo no puedes decidir dejar de asistir a estos eventos, porque si lo hicieras tu vida social simplemente moriría. Debes poder encontrarle el gusto a conocer personas nuevas y a construir relaciones.

Ser introvertido no significa ser un ermitaño, de hecho como introvertido encontrar divertido el conocer personas nuevas y crear lazos. Lo que tienes que trabajar es la prevención que sientes y el cansancio que te genera la exposición a contextos sociales. La necesidad de un introvertido que quiera ser exitoso socialmente es encontrar su propio balance y conocer su propio nivel de introversión.

Durante mucho tiempo pensé que había algo malo en mí, me sentía un mal amigo, un mal empleado (o lo que fuera). Cuando las personas me invitaban a tomar unas cervezas, ir con amigos, o formar un grupo para ir a algún sitio fuera del trabajo lo único que yo quería era irme a la paz de mi casa y no ver a nadie por el resto del día.
Lo que yo no entendía de mi mismo y que muchos aún no entienden de la extroversión es que salir y ser social no nos energiza. Todo lo contrario. Casi todo lo que vemos en el mundo social, sus rituales, ruidos y convenciones ha sido creado por extrovertidos.

Lo que nos dice la psicología es que la introversión y la extraversión son más que sólo preferencias sociales. Son rasgos de personalidad determinados por

actividad cerebral. Los extrovertidos pasan sus días sintiéndose con baja estimulación, su neo corteza cerebral necesita estimulación extra para alcanzar lo que se denomina una excitación óptima, donde se sienten bien y dispuestos. Los vínculos sociales les proveen ese estímulo crítico, así que ellos lo buscan.

Los introvertidos, por otro lado, vamos día a día sobre estimulados. Necesitamos sentirnos tranquilos y relajados y el ruido del mundo externo no ayuda, por eso buscamos estímulos suaves que nos disminuyan nuestra excitación óptima. Como la vida social es tanto estimulante como siempre presente, preferimos la silenciosa calma o la tranquila soledad para mantenernos operando justo al nivel donde no vamos a gastar más energía de la necesaria.

Una de las cosas más interesantes sobre la personalidad es que los rasgos de introversión y extraversión no son mutuamente excluyentes y no necesariamente determinan la forma en que te comportarás.

1. Eres más que un introvertido: La ciencia busca encasillar y clasificar: "si eres esto no eres lo otro". Pero cuando hablamos de rasgos de la personalidad no es tan simple el asunto. Nosotros no estamos en los extremos, hacemos parte de una gama de grises, de un espectro.

Hay un término novedoso que describe el fenómeno que se da cuando un introvertido a pesar de buscar la tranquilidad, el silencio, la soledad, la contemplación, también disfruta del hecho de socializar. Se llama ambivertido. Eso explica como yo paulatinamente fui abriéndome a ese espectro, y como pasé de aislarme voluntariamente a socializar voluntariamente de acuerdo a cierta programación que establecí.

2. **Controlas tu propio comportamiento**: No por el hecho de tener una fuerte preferencia por algo significa que ignoras lograr otras. Un introvertido tiene una preferencia significativa por sentarse todo el día solo, pero le gustan también otras cosas. El introvertido anhela una vida social satisfactoria. Es por eso que alguien introvertido puede diseñar un plan para satisfacer esta necesidad de conexión, sin sentirse abrumado. Es tener lo mejor de ambos mundos: la soledad pero también la compañía significativa.

Si tu eres como muchos de los introvertidos que ignoran sus propias tendencias para lograr grandes cosas entonces estarás en riesgo que quemarte. Si no eres cuidadoso puedes llegar a saturarte y llegar a sentir ganas de irte a una isla desierta, o esconderte debajo de las cobijas para huir de todo.

Por eso es importante manejar ciertas reglas específicas para administrar tu vida social, y estas reglas no son universales, pues cada uno debe establecerlas de acuerdo al propio conocimiento de si mismo. Las reglas personales que he construido son las siguientes:

1. Programa mis encuentros sociales o de trabajo para la tarde: Lo hago porque al tener estas reuniones al final del día en el trabajo puedo sentirme libre para descansar al llegar en la noche a casa. Los encuentros sociales desgastan mi energía por lo que necesito programarlos de tal manera que pueda descansar después.

2. Destino días sociales: Para gestionar mejor mi tiempo busco agrupar en un día varios encuentros con personas, por ejemplo, uno en la tarde y otro en la noche. Y con ello sé que ese día es mi día social. También puedes configurar no solo un día sino dos días sociales, incluso más, depende de lo que para ti sea cómodo.

3. Le pongo un término a mis encuentros sociales: Cuando me encuentro con personas programo cuánto tiempo voy a invertir en ello y trato de buscar terminar cuando la cosa aún tiene tela que cortar. He descubierto que cuando el tema se acaba es tremendamente desgastante empezar a buscar tema nuevo y seguir masticando el chicle cuando ya no tiene sabor no es algo que me genere placer. Dejo de preocuparme por eventos sin fin, o encuentros sin fin, y en lugar de ello planeo un tiempo máximo de estadía. Si el tema es genial y la cosa se pone a mejor pues estiro ese tiempo que he pensado de antemano.

4. Paso un tiempo de al menos 15 minutos estando solo antes de encontrarme con personas: Necesito prepararme, animarme y motivarme. Quizá suene extraño pero como no me gusta tanto socializar necesito entrar en un estado mental que me permita sentirme relajado con personas. Y para ello desarrollé una serie de

rituales, afirmaciones, música y todo un ambiente que me permita relajarme y llegar bien al grupo. Los introvertidos podemos tener cierta ansiedad previa a los encuentros, en los cuales pensamos en exceso o tenemos ideas de no ir, en lugar de seguir manteniendo eso que es bastante agotador, me enfoco y me visualizo en estar allí pasándolo bien.

5. Escojo días para almorzar sólo o máximo con una persona (lunes, día que tengo baja energía, martes y jueves), y días para almorzar con varias personas de mi trabajo (miércoles y viernes, que es mi día de más alta energía).

Ser un introvertido no necesariamente es tener sobre sí una condena a estar solo. Es posible tener una vida social selectiva y a la vez divertida e interesante, de apoyo y contribución mutua. Construir tus propias reglas es fundamental, para ello responde estas preguntas:

1. ¿Cuáles son aquellos rituales que te pueden ayudar antes de verte con otras personas?
2. ¿En qué momentos del día y qué días de la semana sientes que son más propicios para salir y reunirte con otras personas?
3. ¿Cuánto crees que pueda ser la duración predeterminada para tus encuentros con otras personas?
4. ¿Cuán frecuentemente puedes salir con otros sin sentirte abrumado?

Si eres aún más arriesgado este día puedes hacer planes para verte con un nuevo grupo de personas esta misma semana.

Día 14. Empieza una conversación con un extraño.

Tu tarea hoy es arriesgarte a iniciar una conversación con un extraño. Para tener control de la situación y disminuir el rechazo fruto de interrumpir lo que otros hacen (como abordar personas que van caminando en la calle), te sugiero hacer esta actividad en un "ambiente cerrado". Es decir, en un lugar donde hay un punto natural para empezar y finalizar una conversación. Un ejemplo puede ser en la fila de un banco, en la fila del supermercado, mientras esperas el bus, con la persona sentada al lado tuyo en el autobús, con la mesera del restaurante o la cafetería, o con la dependiente de algún almacén.

No te fijes en si lo haces bien o lo haces mal, lo importante es hacerlo. Y para lograrlo sólo necesitas seguir esta sencilla regla:

Aproxímate en menos de tres segundos desde el momento en que viste la oportunidad de hacerlo.

Al instante. Necesitas ser rápido antes de empezar a pensar demasiado.

Los introvertidos sentimos una tensión especial, una especie de dilema que nos detiene: a la vez que deseamos hacer amigos y conectar con otros la verdad es que no podemos predecir cómo reaccionarán las personas con nosotros. Por ello somos tímidos al hablar con extraños.

Por ello necesitas conocer ciertas tácticas para conocer de forma aproximada cómo alguien reaccionará a ti y trucos para llevar una conversación o terminarla cuando quieras.

No deberías hablar simplemente con cualquiera, deberías ser selectivo. Por ello evito quitarle tiempo a las personas que van caminando por la calle, porque lo más probable es que no estén caminando sin rumbo y esperando a que un milagro les alegre el día, al contrario, están con plan determinado de ir de un punto A hacia un punto B.

Como objetivo de este programa está el tener más conversaciones geniales. Esto no consiste en tener más conversaciones incómodas. Así que hazte las siguientes preguntas:

1. **¿Muestran señales de apertura?** El lenguaje corporal dice mucho de una persona y puedes sacar bastante información al atender a los indicadores no verbales. Por ejemplo su mirada puede decirnos cosas: si miran hacia los lados, como mirando el paisaje, o si van caminando mirando al frente y mirando hacia arriba son señales que nos indican que están abiertos a un abordaje. Si, por el contrario, caminan mirando al frente sin desviar su mirada, o mirando hacia abajo, estas señales indican que están cerrados a ser abordados. Si están sentados con los brazos cruzados es señal de estar cerrados, si miran constantemente el reloj es señal de estar esperando a alguien, con lo cual puedes ser asertivo e iniciar tu dialogo con "sé que estás esperando a alguien, pero me preguntaba ¿sabes qué bus me sirve a X sitio?/¿conoces un buen restaurante italiano por acá cerca?"

2. **Hay una forma de salir**: Cuando te acercas a un desconocido la primera vez, no es algo cómodo, si hay una forma de salir rápido de ello es menos amenazante para las personas involucradas. Por ejemplo, una pequeña conversación en el supermercado o en el ascensor son un buen ejemplo, si la cosa no fluye simplemente el contexto permite que busques la escapatoria.

Es importante que tengas algo en cuenta: no podrás aprender algo significativo en estos contextos de bajo riesgo. Para volverte un conversador hábil, debes empezar a tomar riesgos mayores.

Ahora bien, cómo iniciar la conversación.

¿Tienes un objetivo? No hay nada malo con las conversaciones triviales, pero es más difícil empezar una charla trivial que una charla con propósito. Cuando alguien se aproxima a ti, ¿Qué es lo primero que piensas?

"¿Qué quieres de mí?" / "¿Qué necesitas?" / "¿Qué se te ofrece?"

Si no hay una respuesta obvia empiezas a sentirte incómodo e incluso a sospechar que algo ocurre. Y es allí cuando las personas suben sus defensas. Si hay una respuesta razonable, interesante, amigable, las personas empiezan a bajar sus defensas racionales.

Si quieres tener una conversación, no necesitas ningún plan elaborado, pero para romper el hielo es bueno iniciar con un objetivo que la otra persona entienda fácilmente. Lo que pase de ahí en adelante depende absolutamente de ti. Acá te doy algunas herramientas:

1. **¿Comparten algo en común?** ¿Visten con algo parecido? ¿Van a hacer lo mismo? ¿Asisten al mismo evento? ¿Están igualmente enojados por la fila? ¿Esperan el mismo bus? ¿Comparten la misma ruta camino a casa? ¿Ambos tienen un perro? ¿Algún detalle que te llame la atención? Esto puede ser tremendamente trivial, de hecho entre menos significado tenga el rompe hielo más fácil es obtener una respuesta y abrir un diálogo.

Puedes usar algo así: "Hola (observación de lo que tienen en común) Pregunta + Comentario sobre ello + Bueno, mi nombre [nombre], ¿cuál es el tuyo?". Aplicado sería algo así: "Hola, veo que tienes un MacBookAir, ¿Cómo te ha ido con él? Me encantan esos computadores y quiero comprarme uno. Bueno, mi nombre es Álvaro, ¿cómo te llamas?"

Un rompe hielos así tiene mucho juego para una conversación de casi todo, detalles del computador, para qué lo usa, entonces qué es lo que hace, y de allí lo que quieras.

2. **¿Hay un elefante en la habitación?** Ésta es la forma más fácil para hablar con cualquier persona. Si estás en una situación donde todos están pensando lo mismo, o viendo lo mismo, o experimentando cosas semejantes, pero nadie dice nada, puedes tomar la iniciativa y señalar aquello que es obvio para todos. Esto es ideal para congestiones de tráfico, filas eternas de espera, lugares con buena/mala música, accidentes, personas molestas que hacen mucho ruido, sitios donde van las personas a ver fútbol o escuchar música.

La charla es así: "Anotación y observación del elefante en la habitación + Esperar la respuesta de la otra persona + Otra anotación y observación + Esperar nueva respuesta + Presentación"

Acá va el ejemplo:

- Te has fijado que hay poquísimos cajeros atendiendo. ¡Es el colmo!
- Comentario respuesta
- Es increíble, se atienden a una persona y descansan 10 minutos
- Comentario respuesta
- Bueno, mi nombre es Álvaro ¿cuál es el tuyo?
- Respuesta
- ¿Frecuentas esta sucursal?

3. **¿Cómo mantienes el flujo de la conversación?** Asumiendo que las personas están abiertas a ti y que deseas mantener la conversación, el reto es generar flujo de conversación. Una vez generas el impulso es necesario mantenerlo, esto no es para nada complicado, siempre y cuando tengas algunas cosas en mente:

1. **¿Estás haciendo preguntas o haciendo afirmaciones?** Siempre necesitarás finalizar lo que dices con una interrogación, la conversación es como un juego de tenis, y la raqueta es la pregunta donde envías la pelota hacia la otra persona. De hecho, cuando quiere ser cortante no pregunta, simplemente afirma. Evita las preguntas que llevan a un Si/No, porque son demasiado cerradas y con una respuesta corta ya no sabrás qué más decir. Busca preguntas descriptivas y que lleven a que las personas se extiendan un poco.

2. **¿Estás hablando menos del 20% del tiempo?** Ningún sonido es más dulce para alguien que su propia voz, así que la estrategia más importante para una conversación es que hables menos y hagas preguntas o comentarios para que la otra persona hable más. Si quieres generar emociones positivas asociadas a ti deberás hacer que las personas hablen más de si mismas.

Ahora bien, para tu tarea del día a continuación te doy algunas ideas para iniciar tu conversación:

1. Hazle alguna pregunta, así ya sepas la respuesta.
2. Pídele una indicación, alguna dirección o cómo hacer algo.
3. Trae a colación alguna noticia o acontecimiento nacional o mundial y pregúntale qué piensa.
4. Aunque sea un tópico que parece aburridor, hablar del clima o del tráfico de la ciudad es algo que puede ser tremendamente bueno y que genera conversación.

Día 15. Un truco para siempre saber qué decir

Seguramente te identificarás con alguno de los siguientes situaciones:

- La pasas terrible intentando mantener una conversación.
- Pareciera que a veces no tienes nada más que decir, como si tu mente se quedara en blanco.
- La conversación se llena de incómodos y tensos silencios.

Que pasaría si te dijera que la próxima vez que hables con alguien podrás hablar de forma más fácil y fluida, de una forma en la que nunca antes lo habías hecho, y lo único que tienes que hacer es tener en cuenta un pequeño truco conversacional.

La técnica que te voy a compartir hoy se llama "hilos de conversación". Por años he usado esta técnica y ha ayudado a muchísimos tímidos y ansiosos sociales a seguir una conversación de una forma natural. ¿Cómo funciona? Hay tres trucos básicos:

Paso 1: La otra persona dice algo

Paso 2: Notas los "hilos" en lo que la persona está diciendo. Este paso es realmente fácil, déjame mostrarte.

Los hilos son básicamente temas en la conversación que notas en una frase. Cada frase que alguien dice contiene una serie de hilos en ella.

Tomemos una frase de ejemplo: "Vi a Lucía en el centro comercial ayer". Los hilos o temas sobre los que puedes profundizar serían: **Lucía**, **Centro comercial** y **ayer**.

Paso 3: Escoge un tema y responde.

En el último ejemplo simplemente puedes escoger uno de los temas mencionados y decir algo sobre ellos. ¿Cómo lo podríamos hacer en el ejemplo?

- Lucía: "Conocí a Lucía hace un tiempo, en aquel entonces tenía un problema con su abuelo ¿sabes qué pasó con ella?"
- Centro Comercial: "Necesito ir al centro comercial, mi perro destruyó mis audífonos y necesito volver allí. Los perros pueden ser a veces un desastre (y con ello puedes pasar a hablar de los perros). ¿Te gustan las mascotas?"
- Ayer: "¿Dónde estaba ayer yo? Ahh si, ayer estuve en cita al odontólogo".

También puedes preguntar sobre la frase como un todo: "¿Y pudiste hablar con ella? ¿Te contó algo nuevo? ¿Qué te dijo?"

Tu reto de hoy será practicar con las personas que te encuentres y con los que construyas conversaciones.

Día 16. Termina una conversación en tus propios términos.

Hoy tu trabajo es mucho más fácil, la idea es que empieces una conversación y que tengas en cuenta lo siguiente:

1. Debe ser con alguien con quien no hables muy seguido en el día (no compañero de estudio o trabajo o familiar)
2. Debe ser una conversación abierta y fluida

Finalizar una conversación que está en un buen punto es bien fácil. Simplemente paras, agradeces la conversación con cosas como “gracias por tu tiempo”, “genial charla”, “gracias por la información”, “me encantó conversar contigo”, y luego le pides sus datos y le das los tuyos si deseas conservar esa relación.

Cuando la conversación no ha sido muy fluida detenerla es algo más complejo, especialmente si la otra persona ha disfrutado la charla más que tu, y sigue pegada hablando y hablando. Sin embargo, hay algunas formas de salir de esa conversación que quizá te aburrió o no te dio lo que esperabas:

1. Sé rápido y veloz, termina la conversación, di adiós y punto. No te pongas a pensártelo mucho, porque es allí cuando empezamos con los silencios incómodos.

2. Busca una ligera pausa en la otra persona y despídete con algo como “Bueno, ha sido genial conocerte, tengo que seguir mi camino. Espero que pases un buen día”. Luego te vas sin mirar atrás. Tienes que ser sensible a esa pequeña pausa antes de que se vuelva silencio incómodo. Esas pausas son de máximo 3 segundos. Ten en cuenta que entre más permanezcas en una conversación más te sentirás obligado a continuarla, y es allí donde estamos mucho tiempo en charlas aburridoras simplemente porque las personas no tienen el valor de irse hasta que la conversación, como un chicle que masticas por horas, simplemente ya no tiene sabor. Así que no esperes mucho.

Este punto funciona para casi cualquier conversación, incluso cuando estás en una buena, retírate en el mejor momento, no en el momento más aburrido, porque el

cerebro asociará la conversación a su momento final, y aunque hayas tenido 2 horas de buena charla, si la última media hora fue aburrida la conversación se recordará como "aburrida". Como ya te he contado suelo poner límites de tiempo a mis encuentros y conversaciones y rara vez las extiendo, prefiero dejar a las personas con ganas de seguir conversando conmigo en otro momento.

3. Usar una táctica de cierre que no sea muy abrupta o descortés: Disculparte es un arte, y es necesario ser diplomático, por ejemplo decir algo como "Ha sido genial hablar contigo, pero debo irme ahora". Esa es una manera bastante directa de terminar una conversación. Si no te sientes cómodo puedes acudir a alguna estrategia un poco más indirecta en donde le eches la culpa de tu partida a algo externo, por ejemplo:
* Voy al baño
* Tengo una reunión/cita en un rato y debo irme
* Me están esperando en casa
* Tengo una clase virtual justo ahora

Día 17. Invita a un compañero a salir luego del trabajo/estudio

Hoy tu trabajo es propiciar un encuentro con las personas que tienes cercanas, con aquellas que están a tu alrededor y con los que compartes contextos naturales: compañeros de estudio, compañeros de trabajo, de un curso que estás tomando, vecinos, etc.

Hoy tienes que programar un encuentro con uno o más de ellos. Si no tienes personas con las que compartes contextos naturales (espero que no seas del tipo que está todo el día en ropa interior frente al computador) ve a tu lista del día 1 y agenda un encuentro con alguien con quien te gustaría profundizar relaciones.

Cualquiera que sea el contexto de la relación (trabajo, estudio, diversión) trata de programar algo en un contexto diferente. No programes una reunión de trabajo con tus compañeros, o una tarde de estudio. Invítalos a un lugar diferente: bolos, karts, una happy hour en algún bar, pub o café un asado. Tu tendrás que tomar la iniciativa para convocar y no te angusties pensando si cumplirán o no, simplemente hazlo. La inquietud repetitiva por si tendrá éxito o no te quitará la energía que necesitas enfocar en conectar en el evento que has programado.

El resultado de hoy es simplemente que muevas una relación existente a otro contexto donde puedas profundizarla y cultivarla.

Día 18. Determina tu estilo de vínculo

A la hora de hacer amigos y crear conexiones a veces la cosa puede ser difícil para algunos. Los introvertidos frecuentemente mantienen a los demás a kilómetros de distancia. De hecho, durante mucho tiempo yo estuve en una especie de paradoja: era muy leal con los que tenía cerca de mí pero tenía tremendas dificultades para acercarme a otros o para dejar que otros se acercaran a mí. Tenía barreras protectoras y no me era fácil confiar del todo. Tenía que llegar a conocer muy bien a las personas y que tuviera muy buena química con ellos como para que los dejara en mi círculo personal.

Me decía cosas como: "no es mi culpa", "así soy yo y eso es lo que hay". Tenía un montón de excusas y una gran cantidad de discursos personales para justificarme y ello hacía que siguiente desconectado de las personas y honestamente me sentía bastante solo. Con el tiempo me cansé de esa actitud y sobre todo me cansé del resultado, tenía el balance social de mi vida en números rojos.

Estaba socialmente en bancarrota. Así que lo que hice fue aprender más sobre la introversión, lo que significa, cómo funciona y por que me comportaba de la manera en que lo hacía. Aprendí que mi estilo de aproximación y de

Una de las herramientas más útiles para comprender las relaciones humanas es el "estilo de vínculo". Describe el método que tienes por defecto para construir y mantener relaciones. Hay cuatro diferentes tipos, y tu puedes tener uno de ellos dependiendo de varios factores:

Seguro: No luchas por formar lazos con otros y no te preocupas por estar solo o por si eres aceptado por otras personas.

Ansioso – Preocupado: Sientes que frecuentemente das más de lo que recibes en una relación.

Evitativo: Si le das mucha importancia a tu independencia y tiendes a pensar menos en los demás y mucho más en ti mismo.

Temeroso: En lugar de estar demasiado centrado en ti mismo, luchas por confiar en los demás y apartas a los demás para evitar que te hieran o te hagan daño.

El reto de hoy es que reconozcas tu estilo de vinculo. Hoy no haremos nada con esa información, sin embargo ser consciente de tu estilo vincular te permitirá ver cómo te relacionas con otras personas de una forma más objetiva, de tal manera que empezarás a reconocer qué cosas haces para dificultar la construcción de nuevas o saludables relaciones.

Control de Avance Número 3
Fecha______________

Este control de avance tiene la finalidad de que evalúes tu desempeño con total transparencia y honestidad, a fin de celebrar tus avances y observar tus puntos débiles. Es fundamental que consignes también los compromisos que adquieres para los próximos días en términos de tu motivación, de las cosas a las que te arriesgarás a partir de este día.

Nombre		Días desde el último control	
Resultados positivos a la fecha	* * * * *		
Resultados negativos a la fecha	* * * * *		
Principales dificultades en el proceso hasta ahora	* * * * * *		
Compromisos para el siguiente Control De Avance	* * * * *		
Número de nuevas personas conocidas		Número de eventos/reuniones a las que he asistido	

Día 19. Determina tu teoría relacional

El día de hoy vamos a determinar otro rasgo de personalidad: tu teoría relacional. Y esta no es otra cosa más que la manera en la que tu piensas sobre las relaciones.

La psicología ha simplificado la teoría relacional en dos grandes categorías, muy sencillas de entender. O eres de la "teoría del crecimiento" o de la "teoría del destino". Revisémoslas.

1. **Teoría del crecimiento**: Tu crees que las relaciones toman trabajo y que las mejores relaciones llevan tiempo en formarse y edificarse. Crees que los retos, dificultades y problemas a menudo fortalecen las relaciones y el compromiso de sus miembros por mejorarlas.

2. **Teoría del destino**: Crees que las personas, de alguna u otra forma, están destinadas a conocerse, encontrarse y unirse, así como también hay personas que están destinadas a no congeniar. Crees que crear las mejores relaciones depende de encontrar a las personas correctas y que las dificultades o problemas son señales que muestras que una relación no está destinada a durar.

De acuerdo a las investigaciones, las personas que son más felices son aquellas que apuestan por la teoría del crecimiento.

El reto de hoy es que determines cuál es tu teoría relacional, revisa todas tus amistades y también todas tus relaciones sentimentales, tus noviazgos pasados y actuales. Pregúntate lo siguiente:

- ¿Cómo esas relaciones encajan en alguna de esas dos teorías?
- ¿Cuáles eran mis expectativas respecto a esas relaciones?
- ¿Cómo se fortalecieron o deterioraron esas relaciones?
- ¿Qué hice yo para fortalecer o perder esas relaciones?

La idea de este ejercicio es comprobar cuánto le dejas a los demás, al destino o alguna otra fuerza fuera de tu control, la responsabilidad de la relación.

Frecuentemente esperamos que las personas aparezcan mágicamente, y no nos movemos en la dirección de luchar por una relación, de perseverar en mantenerla, de tratar de conservarla incluso si hay problemas. Simplemente somos demasiado pasivos y así, con el tiempo, vamos perdiendo personas realmente importantes en nuestra vida. En la teoría del crecimiento te haces más responsable, tomas iniciativa y eres proactivo en consolidar nuevas relaciones y en conservar las ya existentes.

Día 20. El ciclo vital de una relación

En el día de hoy voy a darte información y un plan de acción muy importante para tener una mayor conciencia del punto en el que están tus relaciones.

Las relaciones, como casi todo en la vida, tienen ciclos o fases, algunas más intensas, y otras un poco más calmadas. Cada una de estas fases tiene sus oportunidades y sus desafíos, y por ello es importante que tomes en cuenta estos momentos por los que pasas en una relación con el objetivo de que seas mucho más proactivo y que tengas la iniciativa de cultivar tus relaciones y no dejarlas morir. Una relación es única y perderla significa perder un gran capital. Las relaciones profundas y significativas no crecen en los árboles y no se dan por generación espontánea, así que hay que ponerse manos a la obra para cultivarla. Para un introvertido esto puede ser desgastante y procrastinarse por siempre, sin embargo, necesitarás establecer un protocolo para revisar el estado de tus relaciones y las acciones que debes llevar a cabo para continuar con aquellas relaciones que sean de tu interés.

Fases en una relación:

1. **Fase de exploración**: Este momento va desde cuando conoces a una persona, y deciden profundizar en el conocimiento de cada una. Se dan conversaciones y salidas iniciales en las cuales se genera un mayor conocimiento mutuo y se fijan las bases para una mayor profundización de la relación. En esta parte se exploran los gustos y cosas en común así como las cosas que no son comunes y a partir de allí se hace un balance y se genera la afinidad. Si no hay afinidad en esta fase la relación pasa a ser ocasional y se evita la profundización.

2. **Fase de profundización**: La relación evoluciona hacia un mayor conocimiento mutuo. La relación escala hacia compartir más tiempo e importancia en la vida del individuo. En este periodo la relación pasa por un gran entusiasmo que hace que sean muchas más las cosas comunes que se encuentran.

3. **Etapa de latencia**: Aunque ya ha pasado un tiempo y la relación ya no goza de la misma intensidad si existen momentos de profundización seguidos por momentos de alejamiento.

4. **Etapa de alejamiento**: La relación paulatinamente se va enfriando, ya sea porque alguno de los miembros entró en una etapa personal diferente (como casarse, cambiar de trabajo o de ciudad) o porque se encuentran menos cosas en común, o por simple descuido en destinar tiempo para la relación.

5. **Etapa de muerte**: La relación deja de cultivarse, no se comparten espacios en común ni se profundiza. Las personas toman caminos separados.

Ahora pregúntate lo siguiente:

- ¿Qué persona(s) he perdido por algo que quizá no hice en su momento y que resultó en descuidar una relación?
- ¿Hay algo ahora que pueda hacer para recuperarla? Puedes ser sincero y reconocer que quizá es muy tarde, si esta es tu respuesta, pregúntate ahora:
- Haz un balance del estado actual de tus relaciones, enumera a cada persona y ubícala en alguna de las fases descritas.
- ¿Hay alguna relación que se encuentre en la zona peligrosa o que esté pasando por alguna dificultad y que requiera que haga algo ahora?
- Si tu respuesta a la anterior pregunta fue positiva entonces diseña un plan para volver a retomar contacto con esta persona.

Día 21. Asiste a un grupo, evento, salida o conferencia

Para un introvertido es importante escoger correctamente eventos para asistir, porque no es el tipo de persona que sale todas las noches. A continuación te daré algunas reglas que puedes utilizar para escoger el mejor tipo de eventos para ti:

1. Define de qué clase de personas te gustaría rodearte, qué le gusta a esas personas, qué te pueden aportar.

2. ¿Dónde están esas personas? ¿A qué clase de eventos van? Haz una lista de al menos 5 lugares o eventos donde puedes encontrar esas personas.

*
*
*
*
*

3. Ahora piensa en cuáles de esos lugares te sentirías cómo y te llamaría la atención ir.

4. Programa tu agenda con al menos dos eventos en los próximos 7 días.

5. Otra forma de hacerlo es revisando la agenda cultural, deportiva, educativa, de voluntariado de tu ciudad o región, allí puedes encontrar eventos gratuitos y eventos de pago, de acuerdo a tu presupuesto escoge aquellos que se alinean con tus gustos y preferencias, por ejemplo, alguien puede sentirse atraído por un evento de jazz, otra persona por una exhibición en un museo, otra persona por un conversatorio relacionado con su profesión. En cada lugar te encontrarás personas diferentes, en el concierto de jazz te encontrarás personas que por lo menos aman la música jazz, en el museo te encontrarás amantes del arte y en la conferencia personas afines a tu profesión. La clave de este paso es que logres establecer charlas a partir de contextos similares con personas que ya partes de la base que tienes algo en común.

Esta actividad está inspirada en el Networking, o estrategia de asistencia a eventos para hacer conexiones laborales o empresariales. Esta estrategia es muy importante para conocer nuevas personas, pues frecuentemente no es fácil encontrar personas afines y con las cuales podamos tener algunas cosas en común. Por esta razón debemos TOMAR INICIATIVA de asistir a los *ecosistemas* donde estas personas se encuentran, y a partir de allí utilizar las estrategias ya empleadas en días anteriores de este programa para iniciar conversaciones y conectar con ellas.

También puedes usar esta actividad para "matar dos pájaros de un tiro", esto es, mientras asistes a un evento puedes invitar a un amigo que te acompañe, con lo cual cultivarás esta nueva amistad y también te abrirás a conocer a otras personas.

Día 22. Invita a amigos a comer.

En esta guía hemos recorrido un hábito limitante de los introvertidos, y es el no tomar la iniciativa. Están acostumbrados a que otros tomen la iniciativa y ponerse a andar les cuesta muchísima trabajo.

Eres los hábitos que tienes, y una de las cosas importantes a la hora de ampliar tu círculo social es hacerte consciente de que las cosas no cambiarán por arte de magia y que sentado (o acostado) las cosas no se moverán. Necesitas moverte y necesitas abrir espacios de tiempo y presupuesto para invitar a más personas a tu vida.

Como he mencionado antes, todo lo que necesitas es un plan, con un plan en mente podrás facilitarlo más. Programación y planes de acción serán la solución a la natural pasividad de los introvertidos.

Lo que harás es lo siguiente:

1. Escoge algún grupo de amigos: Usa tus habilidades aprendidas en el día 1 para conectar con algunas personas e invitarlas a salir.

2. Escoge el plan que harás. Acá hay tres tips que te pueden funcionar:

A. Escoge una salida afuera. Existen ciertos lugares como los pubs que funcionan perfecto, hay pantallas con canales deportivos, cerveza y algo de comida puede bastar.

B. Escoge un evento importante. Puede ser el cumpleaños de alguien más, puede ser un buen pretexto el ascenso de algún amigo, o incluso un interesante evento deportivo que los convoque (partidos de la Champions, copas locales, etc) y que se transmita a través de televisión.

C. Escoge invitarlos a tu casa. Planes como juegos de mesa, ver alguna película, evento deportivo o simplemente jugar a alguna consola puede funcionar perfectamente. Si ya eres alguien más adulto puedes pensar en ofrecer alguna

comida, o alguna picada, quizá algo de vino y buena música y lograrás generar interés por tu plan.

Generalmente no se acostumbra que alguien invite, en salidas fuera cada uno suele pagar lo suyo, incluso en invitaciones a una casa se suele pedir a los invitados que lleven algo, por ejemplo, alguien llevará las frituras, otro llevará las gaseosas, otro llevará el vino, etc. Así que es un plan que no te saldrá costoso.

Si los invitas a tu casa es importante que tenga una buena apariencia, que sea limpia, que huela bien, y que tenga un buen ambiente, este último lo logras con la música que pongas a su llegada.

Es importante en este punto que sepas que tomar la iniciativa crea una cadena de acontecimientos, donde tú hoy propones, pero luego otro será el que proponga y el que te invite. Lo importante de las invitaciones es que permites que la relación se profundice, que las personas hablen, y que se diviertan.

Protocolos para hacer invitaciones:

Protocolo 1: Puedes invitar a tu grupo creando un evento en Facebook en el cual propongas día, lugar, hora y motivo de la invitación y que agregues a las personas que deseas invitar, ellas empezarán a comentar y a dar su aceptación o su rechazo (no asumas que el rechazo es personal, cuadrar las agendas de las personas es una labor logística que difícilmente puede lograr la coincidencia absoluta.

Protocolo 2: Mensajería Instantánea o Whatsapp: Simplemente agrega amigos y proponles un plan, un lugar, una hora y un motivo. Recuerda estos 4 elementos fundamentales.

Puedes iniciar con un mensaje así: "¡Hola a todos! Los quiero invitar a _____________, el día _________, a las ____________, en ________________, + argumento persuasivo de invitación".

Los argumentos persuasivos de invitación son las claves emociones que entusiasmarán a las personas a asistir. Te comparto acá mis favoritos.

- "¡Será genial!"
- "El(La) que no vaya se expone a que hablemos de él (ella), jajajaja"
- "Va a ser divertido"
- "Tengo el presentimiento que será increíble"
- "La vamos a pasar del (inserta palabra de tu país para describir algo increíble)"
- "No nos lo podemos perder (si es una reunión para algún evento deportivo o personal)

Nota importante: Tomar la iniciativa requiere dos actitudes muy importantes que con la práctica irás aprendiendo:

1. Encargarte de la logística (hacer reserva de mesa y lugar, limpiar tu casa)
2. Ser puntual, evita llegar demasiado antes, pero si al menos llega unos cinco minutos antes si el evento es fuera de tu casa.
3. No tomarte los rechazos de forma personal sino como la simple y natural incompatibilidad de agendas. Con ellos vuélvelos a invitar nuevamente cuando hagas otro plan, si no van es su problema y su propia responsabilidad en la gestión de la amistad.
4. Hay personas que prometen ir y no van en el último minuto, no te tensiones por ellas sino por las que efectivamente van a llegar.
5. Se flexible y llega a un acuerdo con las personas, quizá no les convenga un sitio, ni una fecha, ni una hora, busca lo mejor para todos, y adáptate, recuerda que lo importante no es que se siga tu plan al pie de la letra sino encontrar un pretexto para verse, y con ello en mente, lo importante es que las personas puedan ir.

Día 23. Programar un café con un nuevo contacto

El reto de hoy es enviar un correo o un mensaje por Facebook o Whatsapp para programar un café con un nuevo contacto que hayas conocido. Puede ser la persona que quieras. Para hacer esta invitación lo más cómoda para ti y sobre todo para la otra persona, lo más importante es remover la ambigüedad, de tal manera que lo que debe incluir tu correo es:

1. Saludo
2. Frase emocional para engancharla
3. La invitación específica a un café.
4. El lugar (en lo posible que la distancia para los dos sea favorable)
5. Algunas opciones de fecha, día y hora para que existan opciones para escoger.
6. La duración estimada de la salida.
7. Específicamente qué deseas tratar

Con estos elementos en mente simplemente serás claro, específico y darás información transparente a la otra persona, lo cual, naturalmente, ayudará a su proceso de toma de decisión.

A continuación te doy un ejemplo, que tu mismo puedes modificar a tu antojo:

"Hola Laura, ¿cómo va todo? (**Saludo**) Fue genial conocerte la vez pasada y saber que estás en algo involucrada en algo tan apasionante (**mi frase para engancharla**). Deberíamos vernos para tomar un café la próxima semana, me encantaría hablar de la forma en que puedo contribuir en lo que estás haciendo y cómo podemos construir una sinergia, pues nuestros proyectos son parecidos (**búsqueda de semejanza y de contexto común**). Hay un par de sitios que nos quedan cerca, son X y Y. Estoy disponible lunes, miércoles y jueves a partir de las 7 pm. ¿Cuál funciona para ti? Estoy seguro que no hay que conocernos de toda la vida para empezar a hacer cosas grandes (**esta frase y ciertas adaptaciones de la misma siempre me han funcionado**)"

Hay dos cosas importantes:

1. Asumo que me va a decir que si, lo que hago es proporcionar información amplia para que ella se adapte a lo que deseo.
2. Siempre ofrezco valor primero, el mensaje busca que sea por ella, que me interesa lo que habíamos hablado y que podemos hacer algo, apelo a su propio interés, uno de los motores más grandes de persuasión. En la reunión quizá lleve algún tipo de agenda paralela, pero por ahora la información está bien.

Si no tienes algo valioso que ofrecer simplemente hacer sentir bien a esa persona poniéndote en la posición de alguien interesado que quiere aprender más porque se ha visto seducido por la idea/trabajo o lo que sea. Funciona así:

"Me encanta lo que estás haciendo en tu investigación y me parecería estupendo que me pudieras contar más al respecto. Esa línea me parece muy interesante y quizá, quien quita, termines ganando un adepto a tu causa ;) "

Siéntete lo más creativo posible. Personalmente disfruto mucho esta parte de planeación, y me gusta jugar con las palabras y con la persuasión. Evidentemente, no controlo ni el tiempo ni el interés de las personas, así que es posible que te digan que no, eso no significa que debes abandonar, debes seguir buscando la oportunidad de socializar con otras personas, y para ello es muy importante que aprendas a tomar la iniciativa, sin importar la consecuencia que pueda venir.

Día 24. Haz el seguimiento de una nueva conexión

Una de las cosas que suceden de forma más frecuente con los introvertidos y tímidos es que no capitalizamos las relaciones que vamos generando, las dejamos en el olvido y por falta de cultivo las relaciones mueren. Pues bien, en el día de hoy vamos a trabajar en hacerle seguimiento a una nueva persona que has conocido en cualquier situación de las que has trabajado hasta el día de hoy.

Te voy a compartir lo que yo personalmente hago para hacer seguimiento a una persona que recién acabo de conocer y que considero como un "contacto valioso", es decir, una persona que vale la pena conservar, pues no todos caben en esta categoría, la idea no es que rebajes tus estándares para estar con cualquiera, sino que busques la calidad humana.

1. Tan pronto como estoy solo, añado un recordatorio en mi calendario o en mi aplicación favorita de recordatorios de mi Smartphone (uso Things y Wunderlist) que en dos días después de haber conocido a esa persona requiero tomar una acción de seguimiento. Todo lo que necesito es ingresar el recordatorio con su nombre, su dirección de correo o su teléfono y una nota breve de algo que halla llamado mi atención en la conversación o encuentro que tuvimos y que me servirá para que me recuerde.

2. Cuando veo el recordatorio en el calendario me tomo un momento para escribir un mensaje de texto, un mail o un mensaje en Facebook (sólo una de las tres opciones) como este:

"Hola Juliana, fue genial conocerte en la fiesta de cumpleaños de Pablo. Me pareció genial en lo que trabajas ahora, me alegro de haber coincido contigo y que Pablo nos conectara. Pues nada, sólo te escribo para saludarte y ojalá podamos coincidir pronto nuevamente".

El objetivo es recordarle a esa persona quién soy yo, decirle que encontré algo interesante en ella y ofrecer la disponibilidad para verla o el deseo de coincidir pronto. Luego ya podré saludar nuevamente y quizá invitarla a salir siguiendo los pasos del día 17.

Día 25. Crea un sistema para convertir la conexión en un hábito

Durante estos 21 días de forma paulatina has implementado 4 tareas que te están ayudando a construir relaciones más profundas y más fuertes. Son las siguientes:

1. Reconectar con relaciones que ya tenías
2. Presentar amigos y conectar a las personas entre sí
3. Conectarte con personas que admiras
4. Programar reuniones cara a cara

Tu trabajo hoy es crear un sistema que te asegure seguir haciendo estas cosas que has practicado de hoy en adelante. No te diré cómo hacerlo, acá tendrás que emplear tu creatividad y ponerle tu propio estilo y firma a la forma en la que vigilarás que cada uno de los puntos se siga desarrollando. Es el momento en el que tú decidirás cuál es el método que funcionará para ti.

Sin embargo, me permitiré hacerte una sugerencia y es retomar lo que ya hemos hecho en el curso de estos 21 días. Puedes tomar un calendario y ponerte una serie de recordatorios a ti mismo para presionarte a moverte en la dirección de cultivar a las personas y tener la vida social que deseas. Como en todo es importante que tomes acción y que te obligues incluso en aquellos momentos cuando los temas sociales no parecen motivarte demasiado.

Control de Avance Final

Fecha_______________

Este control de avance tiene la finalidad de que evalúes tu desempeño con total transparencia y honestidad, a fin de celebrar tus avances y observar tus puntos débiles. Es fundamental que consignes también los compromisos que adquieres para los próximos días en términos de tu motivación, de las cosas a las que te arriesgarás a partir de este día.

Nombre		Días desde el último control	
Resultados positivos a la fecha	* * * * *		
Resultados negativos a la fecha	* * * * *		
Principales dificultades en el proceso hasta ahora	* * * * * *		
Compromisos para el siguiente Control De Avance	* * * * *		
Número de nuevas personas conocidas		Número de eventos/reuniones a las que he asistido	

Apéndice 1: El juego de los amigos
Un sistema para gestionar tu introversión

Mi aplicación preferida para gestionar actividades se llama Trello (www.trello.com) y me funciona perfectamente con mis objetivos sociales. Trello es una aplicación muy flexible y la puedes trabajar desde tu Tablet, tu celular o tu computadora. Acá te voy a mostrar como es de fácil crear un sistema para que trabaje para ti en el ámbito social.

Paso 1: Crea un nuevo tablero en Trello.

Trello te permite crear un número infinito de tableros, cada uno para un proyecto que estés manejando. Para el caso de tu vida social puedes crear uno, si quieres ponle un nombre divertido que te mantenga interesado. Acá está un ejemplo:



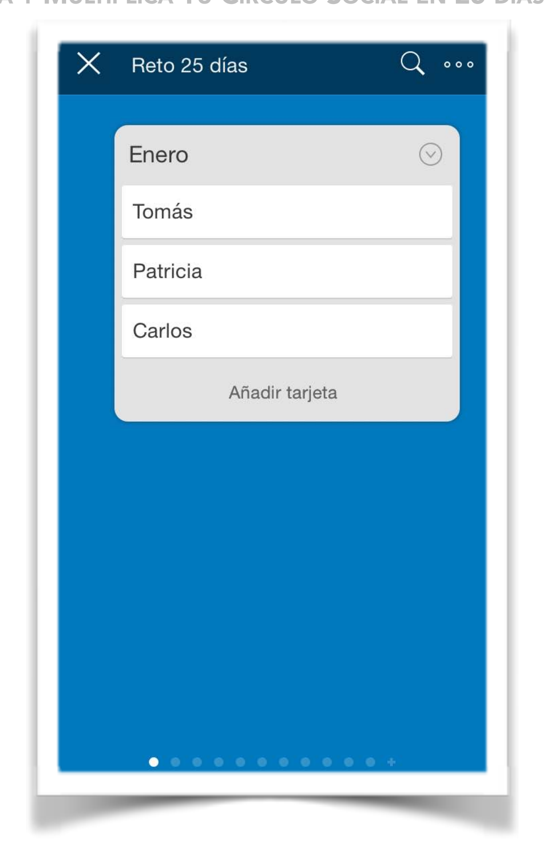
Paso 2: Programa tu tablero con entradas mensuales

Cuando comiences un nuevo tablero se te abrirán tres tarjetas "listas de tareas", "en proceso" y "hecho", bórralas y en lugar de eso crea 12 nuevas tarjetas cada una con los nombres de cada uno de los meses del año. Te quedará algo así:



Paso 3: Establece tu lista de amigos

Finalmente, añade a cada tarjeta una entrada con el nombre de cada persona que tengas como contacto. Te quedará así:

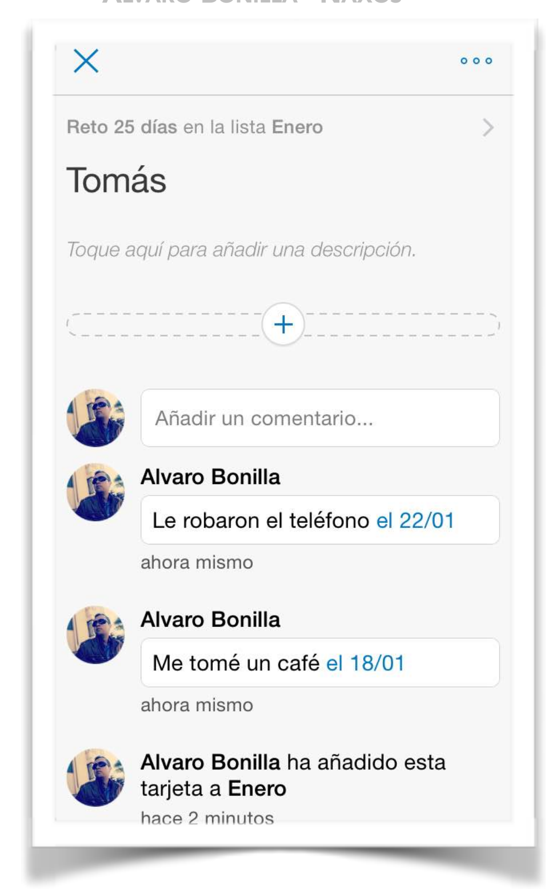


Ahora es tiempo de jugar el juego de los amigos

Ahora ya tienes tus listas, y la meta es con cuántas personas puedes avanzar cada uno de los meses

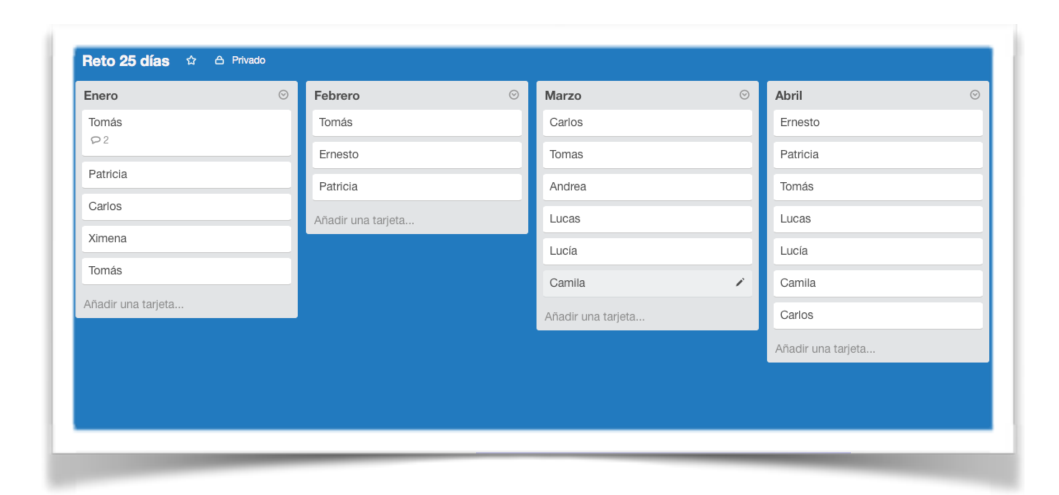
Cuando entres en contacto con alguien de tu tablero, muévelo al siguiente mes.

Como un recordatorio adicional para mi mismo me gusta dejar una nota en la tarjeta de la persona cada vez que tengo contacto con ella. Acá va un ejemplo:



Al final del año, tendrás un magnífico registro de todas las importantes cosas que te han pasado con cada persona en los pasados meses. Eso se llama **fortalecer la memoria emocional**. ¿Por qué no enviarle un mail al final del año recordando los mejores momentos o situaciones que han pasado? Eso se llama tomar emociones a un nivel profundo.

En el mejor de los escenarios tu moverás a cada persona desde el mes actual hasta el próximo mes todos los meses ¿verdad? Pero a veces no ocurre así. Recuerda que somos introvertidos, y somos deliciosamente imperfectos ;) Así que después de unos meses nuestras listas estarán así:



Sin un sistema, o no nos acordaremos de las personas con las que hemos conectado en un buen tiempo, o cuando pensemos en ellas nos sentiremos culpables o nos diremos algo así como "ha pasado mucho tiempo, sonará raro si la contacto nuevamente"

El resultado será relaciones que mueren por no cultivarse.

Con este sistema si has olvidado a alguien simplemente lo mueves de mes y lo contactas. También será genial ver que tu número de amigos se incrementa.

Recuerda que todos tus experimentos, logros y desafíos los puedes compartir en el grupo de Facebook.

Apéndice 2: Preguntas poderosas

Las preguntas poderosas son interrogaciones provocadoras que impiden toda evasión y confusión. Al hacer una pregunta poderosa invitamos a diferentes emociones a jugar en nuestro interlocutor y le llevamos a una dimensión totalmente nueva. Como verás se trata de preguntas abiertas que crean mayores posibilidades de acceder a un aprendizaje más profundo y una perspectiva nueva. Recuerda que en cada pregunta debe existir un contexto previo que es la historia o situación que se ha venido conversando, ante la cual buscas profundizar.

Preguntas que generan nuevos escenarios

- ¿Qué es posible?
- ¿Qué ocurrirá si funcionara exactamente como tú quieres?
- ¿Cuál es tu sueño?
- ¿Qué es lo que te motiva de esto?
- ¿Qué urgencia tienes?

Preguntas de valoración

- ¿Qué te parece?
- ¿Qué opinas que es mejor?
- ¿Cómo lo ves?
- ¿Cómo te hace sentir?
- ¿Qué te dice tu intuición?

Preguntas de clarificación

- ¿Qué quieres decir?
- ¿Qué te sugiere eso?
- ¿Puedes decirme más?
- ¿Qué es lo que en realidad quieres/te gustaría/buscas?

Preguntas de elaboración

- ¿Puedes decirme más?
- ¿Qué más?
- ¿Qué otras ideas/pensamientos/emociones te inspira?

Preguntas de evaluación

- ¿Qué oportunidad se presenta aquí?
- ¿Cuál es el reto/desafío en esa situación?
- ¿Cómo encaja eso en tus planes/estilo de vida/creencias/opinión?
- ¿Qué crees que significa?
- ¿Cómo te parece?

Preguntas para pedir ejemplos

- ¿Puedes ponerme un ejemplo?
- ¿Por ejemplo…?
- ¿Cómo qué?
- ¿Es decir…?
- ¿Cómo sería?

Preguntas de exploración

- ¿Qué otras perspectivas se te ocurren?
- ¿Qué otras posibilidades encuentras?
- ¿Cuáles son las demás opciones?
- ¿Qué hay en esto que sientes que aún no has visto con claridad?

Preguntas con condiciones

- Si pudieras volver a hacerlo ¿Qué harías de forma diferente?
- Si hubieras sido tú ¿Qué habrías hecho?
- ¿De qué otra manera podría manejar esto otra persona?
- Si pudieras hacer todo lo que se antojará ¿Qué harías?

Preguntas de historial

- ¿Qué lo provocó?
- ¿Qué condujo a ello?
- ¿Qué has intentado hacer hasta ahora?
- ¿Qué te parece todo ello?

Preguntas de aplicación

- ¿Cuál es tu plan de acción?
- ¿Qué harás ahora?
- ¿Qué apoyo necesitas para llevarlo a cabo?

- ¿Qué harás?
- ¿Cuándo lo harás?

Preguntas de Integración

- ¿Qué sacarás de ello?
- ¿Cómo te lo explicas a ti mismo?
- ¿Qué aprendiste?
- ¿Cómo harás para asegurarte de que recordarás eso que aprendiste?
- ¿Cómo vas a recomponerlo todo?

Preguntas de aprendizaje

- Si tu vida dependiera de lo que vas a hacer, ¿Qué harías?
- Si fueras libre de elegir al respecto, ¿Por qué optarías?
- Si lo mismo volviera a pasar, ¿Qué harías?
- Si pudiéramos borrar y volver a empezar, ¿Qué harías?
- Si tuvieras que volver a empezar, ¿Qué harías?

Preguntas de Opciones

- ¿Qué posibilidades hay?
- Si tuvieras otras opciones ¿Qué harías?
- ¿Qué posibles soluciones hay?
- ¿Qué ocurrirá si lo haces, y qué ocurrirá si no lo haces?
- ¿Qué nuevas opciones puedes crear?

Preguntas sobre resultados

- ¿Qué es lo que quieres?
- ¿Qué resultado te gustaría obtener?
- Si lo alcanzaras, ¿Qué tendrías?
- ¿Cómo sabrás que lo has alcanzado?
- ¿Cómo sería eso que quieres? Imagínalo con todos los detalles posibles

Preguntas de perspectivas

- En 10/20/30/50 años ¿Qué querrás poder decir de tu vida?
- ¿Qué pensarás de todo esto de aquí a 5710/20/30 años?
- ¿Qué relación guarda esto con tu propósito de vida?

- Desde una perspectiva más general de las cosas, ¿Qué importancia tiene esto?
- Cuando logres eso ¿Qué pasará?

Preguntas de planificación

- ¿Qué tienes pensado hacer acerca de ello?
- ¿Qué plan de actuación tienes?
- ¿Qué tipo de plan necesitas diseñar?
- ¿Cómo te imaginas que podrías mejorar la situación?

Preguntas de predicciones

- ¿Cómo supones que va a resultar todo?
- ¿Qué te aportará esto?
- ¿A dónde te conducirá?
- ¿Qué posibilidades de éxito tienes en eso?

Preguntas de Recursos

- ¿Qué recursos necesitas para ayudarte a decidir?
- ¿Qué sabes de ello ahora?
- ¿Cómo crees que puedes averiguar más acerca de ello?
- ¿Qué tipo de imagen tienes ahora de ello?
- ¿De qué recursos dispones?

Preguntas de esencia

- ¿Cuál sientes que es el problema?
- ¿Cuál sientes que es el principal obstáculo?
- ¿Qué te está frenando?
- ¿Qué es lo que más te preocupa?
- ¿Qué quieres?

Preguntas de resumen

- ¿Cuál es tu conclusión de ello?
- ¿Cómo está funcionando esto?
- ¿Cómo lo describirías?
- ¿A qué equivale todo esto?

- ¿Cómo resumirís el esfuerzo que has hecho hasta ahora?

Preguntas de acción

- ¿Qué harás? ¿Y después?
- ¿Cuándo lo harás?
- ¿Cuáles son los siguientes pasos que vas a dar?

Si este reporte gratuito ha sido valioso para ti, no dejes de pasar a la siguiente página y conocer cuál es el próximo paso

La seducción ha cambiado, ya no es sólo sobre seducir mujeres. Es sobre hacer de ti un HOMBRE PODEROSO en cada uno de los aspectos de tu vida

Sé que estás aquí porque has llegado a un punto donde deseas poner en orden diferentes aspectos de tu vida, iniciando por tu relación con las mujeres

No nací con ningún don o privilegio con el sexo opuesto, de hecho, durante años estuve buscando la fórmula secreta para relacionarme mejor con las mujeres, para equilibrar mi parte emocional, para entender su complejo mundo. Era un hombre demasiado tímido e introvertido, experto en encontrar mujeres tóxicas y en volverme su mejor amigo sin poder establecer relaciones sentimentales con ellas.

Pero hace 12 años dije ¡no más! Llegó un punto donde fue demasiado y encontré mi punto de dolor máximo. Inicié mi camino, con trabajo duro, exposición al fracaso y un intenso régimen de cambio de creencias logré cambiar, encontrar lo que me hace atractivo y sentirme absolutamente cómodo con las mujeres. Hace 7 años empecé a publicar regularmente en mi blog y empecé a crear un movimiento de hombres que desean ser la mejor versión de sí mismos, donde he guiado a más de 13 millones de lectores que han pasado por mi página en Hispanoamérica, he dedicado 12.700 horas de coaching personalizado y más de 1.500 clientes con los que hemos definido la palabra REINVENCIÓN DEFINITIVA. He visto de todo y tras estos siete años he compendiado los aspectos más relevantes en un nuevo enfoque llamado Seducción Inteligente.



La seducción está cambiando y tú eres parte de ese cambio.

Estarás de acuerdo conmigo en la seducción necesita evolucionar. No solamente estamos hablando de cómo tener sexo, sino que estamos hablando de cómo crear conexiones realmente auténticas y significativas con las mujeres. Sé que estás cansado de píldoras mágicas y rápidas que no funcionan, de libros tras libros que te dicen ser "la biblia de la seducción" y que son más complejos que un libro de ingeniería aeroespacial.

La seducción es cuestión de ver las relaciones con las mujeres como adultos que somos, no como niños, no como adolescentes

Y para ello es necesario iniciar contigo mismo, con el hombre frente al espejo, ¿cómo te ves a ti mismo? Si esperas gustarle a las mujeres debes empezar a hacerte la pregunta incómoda ¿te gustas a ti mismo? Efectivamente estoy hablando de conexión profunda contigo mismo, con tu misión personal, con tus sueños, con tus metas, con lo que te gusta.

Ser un seductor no es solamente conquistar mujeres, es un enfoque para vivir una vida plena,

exitosa, placentera y abundante.

Tu reto se asemeja al camino del héroe, un camino que comienza con el auto descubrimiento y que luego emprende el descubrimiento apasionado e intenso de las mujeres. Inicias tu camino sólo, pero lo finalizas acompañado, pleno y satisfecho. Ese es el camino del héroe, y es justamente el inicio del libro que tendrás ante tI, el camino del auto descubrimiento y el camino a tu verdadera esencia como hombre.

Conforme vayas avanzando te propondré la ruta para acercarte a la verdadera esencia femenina, al inmenso y diverso mundo de las mujeres. Y mi premisa es tremendamente poderosa: sabiendo lo que quieres, encontrarás lo que deseas. La Seducción Inteligente es precisión, es conocerte a ti mismo y saber lo que quieres, para tomar decisiones inteligentes en tu vida y rodearte de mujeres absolutamente hermosas y significativas para ti.



Seguro habrás escuchado a los que dicen que es posible seducir a cualquiera y que toda mujer caerá a tus pies. Déjame decirte que esas mentiras están siendo derrumbadas por un movimiento de hombres y mujeres que usan su inteligencia emocional y sus habilidades sociales para definir cuál es la mujer que quieren y posicionarse poderosamente frente a ella.

En seducción la conexión lo es todo.

Con todos los clientes que he trabajado, he descubierto un elemento común: la búsqueda por el amor, por sentirse atractivo, por sentirte deseado. Conozco de cerca la int ensa lucha con la soledad, con el rechazo, con la decepción, con el cansancio, con lo que no comprendemos. Sé que lograr ese tan anhelado equilibrio emocional no ha resultado fácil, y quizá parece un camino lleno de

obstáculos y de tropiezos. Yo mismo lo he experimentado, yo mismo sé qué es caminar en el desierto.

Mi búsqueda me ha llevado a desarrollar un enfoque basado en la autenticidad, basado en la simplicidad, basado en la conexión con lo que eres, para a partir de allí encontrar el atractivo que todos tenemos, y que podrás compartir con mujeres que te encontrarán irresistible.

No necesitarás aprender patrones, rutinas, simplemente necesitarás encontrar una vía de expresarte y comunicarte desde lo que eres. En La Seducción Inteligente encontrarás las claves para hacer tu mensaje auténtico, cautivador y sexy:

- ¿Por qué debes entrenar tu mente para que juegue a tu favor y no en tu contra? Además te hablaré de la clave de la mente exitosa y programada para lograr cosas, y lo mejor es que podrás hacerlo tú mismo.

- ¿Cuáles es el origen de tus bloqueos mentales y cómo empezar a combatirlos?

- ¿Qué hacer con las voces internas que nos sabotean y nos generan ansiedad?

- ¿Por qué nos cuesta cambiar y actuar y por más que leemos y aprendemos nos cuesta pasar a la acción?

- Encontrarás un plan de acción masiva para llevarte a adquirir velocidad y disminuir tu resistencia interna

- Te propondré una estrategia de retos y desafíos que empezarán a retar tu mente y tus emociones y que te llevarán a cuestionar tus creencias más limitantes.

- Te compartiré un ejercicio poderoso para trabajar de forma holográfica diferentes dimensiones de tu ser y alinearlas para el éxito.

- Te compartiré la técnica exclusiva que utilizan los atletas de alto desempeño para motivarse a romper records y ser los mejores

- Aprenderás a generar nuevas voces interiores que potencien tu desempeño

- Aprenderás que es posible alterar tu neurobiología para lograr cambios extraordinarios
- Entenderás cómo hacer para que ningún rechazo o fracaso toque tu identidad y qué hacer para protegerte
- Te propondré una serie de preguntas poderosas para encontrar tu pasión y configurar un atractivo estilo de vida
- Te daré mi clave personal para operar cambios en tu vida personal y modificar heridas del pasado
- Te mostraré que la competencia no son los otros hombres eres tú y tu determinación para triunfar y hacer los ajustes necesarios para tener lo que deseas, sin excusas



Ahora bien, mi experiencia personal y mi trabajo como psicólogo y coach me ha permitido ver las brechas que como hombres tenemos en las relaciones con las mujeres y los errores de percepción que te han llevado a malinterpretar señales, a desarrollar ansiedad y a pensar que nos llevan ventaja. En La Seducción Inteligente

- Comprenderás tu propio modelo de posicionamiento frente a las mujeres
- Te mostraré cómo todo comienza con una débil aproximación al sexo y a nuestra propia sexualidad

- Te diré definitivamente qué hace que alguien sea líder y cómo puedes potenciar estos rasgos
- Te confrontaré y podrás saber si tu estilo de seducción es infantil, adolescente o adulto y sabrás cómo las mujeres lo saben en instantes
- Te mostraré el valor de trascender la manipulación y en lugar de ella comunicarte con autenticidad y vulnerabilidad
- Te mostraré las claves definitivas para que desarrolles una personalidad coqueta y sexualmente orientada con las mujeres
- Te mostraré como ser vulnerable equivale a mostrarte como un ser humano real y cómo es tremendamente atractivo para el sexo opuesto
- Te compartiré mi sistema para capturar oportunidades románticas y sexuales, en cualquier momento y en cualquier lugar
- Te diré 8 elementos que hacen que tus relaciones con las mujeres no hayan funcionado y qué hacer para que eso jamás vuelva a ser así
- Te contaré qué hacer con mujeres tóxicas, malcriadas, petulantes, ventajosas y cómo volverlas tus aliadas
- Te diré qué debes hacer sí o sí para avanzar rápido con una mujer y no perder tiempo, dinero o emociones por no saber si te corresponde
- Empezarás a crear acción masiva en tu vida al descubrir qué es lo que concretamente te está deteniendo (definitivamente)



Las mujeres buscan hombres confiados, pero si huelen que eres débil se aprovecharán de ti y frecuentemente lo harán con buenas intenciones

Paradójico ¿no es verdad?

- Te diré que la zona de los mejores amigos es un MITO y que hemos sigo engañados pensando que no es posible salir de ella
- Te daré las claves definitivas para dejar de ser un tipo bueno con delirio de héroe rescata princesas ¡PARA SIEMPRE!
- Cómo desarrollar un sólido pegamento para que tengas relaciones duraderas … si quieres y aquí estoy hablando de una relación donde ella tenga la iniciativa y desee conservarte
- Cómo las mujeres descubren en un hombre que es débil y que esa debilidad afecta su mente, así finjan ser "machos alfa"
- El criterio definitivo con que las mujeres descubren que eres un líder y cómo el liderazgo es el concepto moderno para hablar de machos alfa (porque ya no estábamos en la selva, ni tenemos una manada, ni nos llamamos Simba ¿verdad?)
- Ya no más mentir a las mujeres que gustan y más importante ya no más mentiras auto complacientes, abraza el paso siguiente de la autoestima: la aceptación total de ti mismo
- Tomarás conciencia que tienes un derecho de nacimiento sin reclamar: el llamado a ser un hombre poderoso
- Te mostraré que los llamados hombres seductores naturales son otro mito, y cómo puedes desarrollar un aprendizaje poderoso conectando con tu programación original "de fábrica" para seducir, cortejar y reproducirte

El éxito en las relaciones está en la precisión con que tomas decisiones

Para ello he desarrollado dos apasionantes y prácticos capítulos, basados en el Modelo Arquetípico de la Seducción (MAS) basado en la obra de Carl Jung y de reconocidos psicoanalistas que te permitirá conocerte profundamente y saber qué es lo que deseas en una mujer y en una relación y también saber qué es lo que una mujer desea en un hombre y en una relación. En este libro encontrarás una aplicación práctica de la teoría arquetípica a la seducción, ¡por primera vez! En estos dos capítulos conocerás:

- Si es natural para ti una relación a corto plazo o a largo plazo
- Si es natural para ti casarte o vivir soltero con múltiples relaciones
- Si eres un hombre más orientado a proyectar confianza, poder o sensualidad
- Si la mujer que te gusta es una mujer que desea una relación pasajera o una relación comprometida
- Si esa mujer es buena en la cama (independientemente de que se vista sensual o no)
- Si es una mujer que busca un hombre con poder, un hombre que le inspire confianza o un amante salvaje
- Si era mujer es intensa o distante emocionalmente
- Si es una mujer detallista o cariñosa o si privilegia su trabajo por encima del amor
- Si es una mujer que busca más que un amante a un padre y cómo ello puede influir en tu relación
- Si esa mujer pondrá por encima de ti su propio éxito o si dependerá totalmente de ti.



Si no tienes tarjeta de crédito, puedes hacer un depósito en Western Union, con los siguientes datos:

- **Álvaro Bonilla Ballesteros**
- **Cédula 80023029**
- **Bogotá, Colombia**

Por un valor de USD29 o su equivalente en pesos colombianos WU se encargará de hacer la conversión por ti) Apenas lo hagas envíame el código de 10 dígitos que te suministran, tu nombre y país al correo naxxxos@gmail.com, y por ese mismo medio te envío el texto.

Sobre el Autor



Álvaro Bonilla es Psicólogo y Filósofo graduado de la Pontificia Universidad Javeriana. Tiene una especialización y un master en Psicología del Consumidor. Es Coach ontológico certificado por la International Coaching Federation de la cual es también miembro activo del capítulo Colombia. Se desempeñó como docente universitario de pregrado, enseñando procesos psicológicos de Motivación y Emoción, luego fue director del departamento de Humanidades y posteriormente Director Académico de Educación Virtual en una prestigiosa universidad de Colombia. Se desempeña actualmente como docente universitario de posgrado, terapeuta y coach, y dirige actualmente el proyecto "Estrategia de la Seducción" en la cual ha logrado un importante liderazgo innovador en Hispanoamérica promoviendo una nueva forma de comprender las relaciones de pareja, la masculinidad y los procesos de seducción y cortejo.

Puedes aprender más sobre sus proyectos acá:

Facebook: https://www.facebook.com/estrategiaseduccion
Twitter: @naxxxos
Youtube: http://youtube.com/maestronaxos
Instagram: http://instagram.com/alvarocoach/
Blog: http://naxoseduccion.blogspot.com
Canal de audios: http://www.spreaker.com/alvarobonilla
Canal de audios 2: http://www.ivoox.com/audios-estrategia-seduccion_sa_f218480_p2_1.html?o=all

Crea y Multiplica tu círculo social en 25 días

Para introvertidos



Álvaro Bonilla 'Naxos'

autor de la Seducción Inteligente